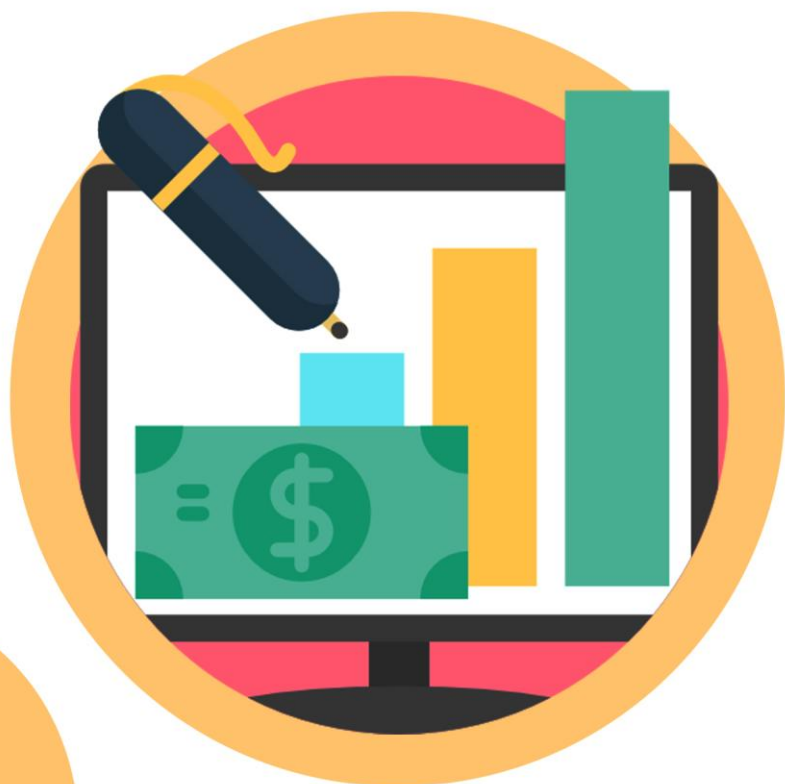


ЕКОНОМІКА СЬОГОДНІ: ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

МАТЕРІАЛИ

VIII Всеукраїнської науково-практичної
інтернет-конференції

(м. Полтава, 22–23 листопада 2018 року)



Полтава
2019

**Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
(ПУЕТ)**

ЕКОНОМІКА СЬОГОДНІ: ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

МАТЕРІАЛИ

**VIII Всеукраїнської науково-практичної
інтернет-конференції**

(м. Полтава, 22–23 листопада 2018 року)

**Полтава
ПУЕТ
2019**

Організаційний комітет:

Голова: *О. О. Нестуля*, д. і. н., професор, ректор Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ) (м. Полтава), лауреат Державної премії України в галузі науки і техніки, заслужений працівник освіти України.

Заступники голови:

М. Є. Рогозя, д. е. н., професор, академік Академії економічних наук України, академік Міжнародної академії біоенергетичних технологій, завідувач кафедри економіки підприємства та економічної кібернетики ПУЕТ, заслужений діяч науки і техніки України;

С. В. Гаркуша, д. т. н., доцент, проректор з наукової роботи ПУЕТ.

Члени організаційного комітету:

Н. Ю. Молчанова, доцент, начальник відділу управління освітньою діяльністю (м. Полтава);

О. К. Кузьменко, к. е. н., доцент, заступник завідувача кафедри економіки підприємства та економічної кібернетики ПУЕТ (м. Полтава);

В. В. Вітлінський, д. е. н., професор, завідувач кафедри економіко-математичного моделювання ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (м. Київ);

В. М. Вовк, д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Львівського національного університету імені Івана Франка, заслужений професор Львівського національного університету імені Івана Франка (м. Львів);

Ю. Г. Лисенко, д. е. н., професор, член-кореспондент Національної академії наук України, директор Навчально-наукового інституту інноваційних технологій управління ПУЕТ (м. Полтава);

В. І. Ляшенко, д. е. н., професор, завідувач відділу Інституту економіки і прогнозування Національної академії наук України, професор кафедри економіки підприємства та економічної кібернетики ПУЕТ (м. Полтава);

Н. К. Максимко, д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Запорізького національного університету (м. Запоріжжя);

Т. В. Меркулова, д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (м. Харків);

В. М. Порохня, д. е. н., д. т. н., професор, директор Інституту післядипломної освіти Класичного приватного університету (м. Запоріжжя);

С. К. Рамазанов, д. т. н., д. е. н., професор, академік МАІ, МАНЕБ, АЕНУ, ТАУ, АТНУ, професор кафедри інформаційних систем в економіці Київського національного економічного університету, заслужений діяч науки і техніки України (м. Київ);

А. А. Роскладка, д. е. н., професор, завідувач кафедри кібернетики та системного аналізу Київського національного торговельно-економічного університету (м. Київ);

В. А. Ткаченко, д. е. н., професор, академік Академії економічних наук України, заступник директора науково-дослідного інституту розвитку економіки та суспільства Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро);

О. А. Харченко, к. т. н., доцент, декан факультету обліку, аудиту та інформаційних систем, доцент кафедри програмної інженерії та інформаційних систем Київського національного торговельно-економічного університету (м. Київ);

О. І. Черняк, д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Київ), заслужений працівник освіти України, лауреат Державної премії України в галузі науки і техніки;

М. М. Іванченко, директор навчально-наукового інформаційного центру ПУЕТ (м. Полтава);

Л. М. Діденко, директор Центру інформаційного забезпечення освітнього процесу ПУЕТ (м. Полтава).

Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління :
Е40 матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 22–23 листопада 2018 року). – Полтава : ПУЕТ, 2019. – 207 с.

ISBN 978-966-184-331-1

У матеріалах конференції розглядаються проблеми та особливості моделювання й управління сучасними економічними процесами та системами, теоретичні основи формування механізмів і систем стратегічного розвитку підприємств, сучасна проблематика підготовки фахівців з економічної кібернетики та комп'ютерних інформаційних технологій. Матеріали розраховано на науково-педагогічних працівників, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів.

Організатори конференції можуть не поділяти думки учасників.

УДК 330-021.121(082)

*Матеріали друкуються в авторській редакції мовами оригіналів.
За виклад, зміст і достовірність матеріалів відповідають автори.
Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу ПУЕТ заборонено*

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», 2019

ISBN 978-966-184-331-1

ВІТАННЯ УЧАСНИКІВ І ГОСТЕЙ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

Шановні учасники і гості VIII Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління». Продовжуючи уже традиційні щорічні зустрічі на теренах інформаційного простору з питань управління економічними системами, моделювання економічних систем, теоретичних основ економічної кібернетики, формування механізмів та систем стратегічного розвитку підприємств організаторами конференції запропоновано розширити коло обговорення наукових проблем. Актуальним залишаються питання досліджень соціально-економічних проблем модернізації і розвитку кооперації, управлінням кооперуванням та інтеграційними процесами. Рівень актуальності цих досліджень визначається перевагами кооперації, яка надає можливість будувати соціально орієнтовану економіку, суть і форма якої надає можливості в умовах динаміки нестабільного розвитку знаходити шляхи стабілізації та позитивних темпів розвитку.

Ріст обсягів знань та кількості інформації про процеси управління та діяльності економічних об'єктів змушує дослідників проводити пошук нових моделей управління та вимагає вирішень проблем підготовки фахівців побудованих на системних принципах формування їх компетенцій на міждисциплінарному підході. Фахівцями кафедри економіки підприємства та економічної кібернетики запропоновано обговорити питання підготовки фахівців за спеціальністю 051 Економіка навчальні програми «Економічна кібернетика» та «Інформаційні системи в економіці та бізнес-аналітика», і разом з кафедрою Менеджмент – освітню програму «Менеджмент інформаційних ресурсів».

Такі дослідження були проведені Міжнародним центром дослідження проблем модернізації і розвитку кооперації та кафедрою економіки підприємства та економічної кібернетики в рамках програм наукових досліджень Академії економічних наук України та Полтавського університету економіки і торгівлі.

Актуальність піднятих проблем наукових досліджень були і залишаються підставою для стратегій розвитку економіки нашої

країни, що також стає підставою до вироблення нової сучасної концепції підготовки фахівців з економіки, економічної кібернетики, бізнес-аналітики та комп'ютерних інформаційних технологій, вирішення проблем підготовки наукових кадрів для інноваційної сфери в Україні.

Обговорення матеріалів конференції стане запорукою загальних майбутніх успіхів. Доповіді конференції спрямовані на посилення інтеграції та залучення широких кіл науковців і до вирішення широкого кола питань, пов'язаних з системним підходом до розв'язку задач, що постають перед сучасною економікою у непростий період світових економічних процесів. Шановні учасники та гості конференції, Ваша енергія, що спрямована на реалізацію нових ініціатив щодо втілення в життя програм оздоровлення економіки, поза всяким сумнівом, послужить зміцненню наукових, ділових зв'язків для розвитку інноваційних та інтеграційних процесів в Україні та Європі. Ми впевнені, що результати цьогорічної конференції знайдуть своє втілення в нових проектах і програмах, і, в кінцевому рахунку, слугуватимуть надійною сходинкою на шляху до процвітання нашої держави

**Кафедра економіки підприємства та економічної
кібернетики Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»**

**Рекомендовані статті учасників конференції будуть
опубліковані у «Віснику ПУЕТ. Серія Економічні науки»
(журнал входить до «Переліку наукових фахових видань, в
яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»)
(вимоги до друку та оплати статей знаходиться на сайті**

<http://puet.edu.ua/uk/zhurnal-naukovyy-visnyk>).

СЕКЦІЯ 1. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

МОДЕРНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ ЯК ФАКТОР ЇХ РОЗВИТКУВ УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

«Будувати систему на одному факті, на одній ідеї – це ставити піраміду гострим кінцем до землі»
(Французький мораліст П'єр Клод Віктуар Буаст (1765–1824))

Системний підхід забезпечує високу ефективність у моделях взаємовідносин між суб'єктами оскільки може будуватись на критеріях цілей їх діяльності, а це означає також що надає можливість формувати підходи по модернізації управління системами. Цілі суб'єкта як фактори впливу на діяльність економічної системи формують напрями модернізації та формування умов для вкладення інвестицій в його розвиток. Крім того, багатоаспектність цілей та їх критеріїв також підвищує актуальність модернізації управління економічними системами та об'єктами, що входять до їх складу. При цьому врахування впливу факторів інтеграційних процесів необхідне через можливе виникнення нестійкості економічної системи в умовах міжнародних фінансових криз, а головним негативним наслідком неврахування цього є поглиблення і розширення неолікві ринку.

Виділяючи системний підхід як філософію підходів модернізації управління економічними системами, необхідно підкреслити високу ефективність у економіці та підприємництві. При цьому використаємо декілька трактувань його та використаємо тільки кібернетичне, аналітичне та математичне. Застосування кібернетичного розуміння системного підходу в керуванні економічними системами будується на чіткості подання системи і її взаємозв'язків із середовищем, що надає можливості створення індивідуальних моделей керування системами, які справлятимуться із викликами сформованими під впливом інтеграційних процесів.

Модернізація управління економічними об'єктами та системами також можлива за умови підготовки фахівців у яких є сформованою системна ментальність та здатність до систематизації, володіння системним аналізом. Ринком праці це підтверджується також оскільки запит на фахівців, які володіють такими знаннями є мало задоволеним та є велика потреба у фахівцях різних галузей, що володіють системними методами.

Серед актуальних завдань у модернізації управління економічними системами є формування підходів антикризового керування та інноваційного менеджменту на основі системно-структурних рішень, що включає системний аналіз об'єкта діяльності. При цьому необхідно враховувати, що визначення та формулювання проблеми, яка формує ризики, вимагає підходів у декомпозицію мети на прості завдання з метою аналізу та визначення обсягів ресурсів (фінансів, матеріальних, кадрових, інформаційних). Це буде також підставою для управлінського рішення як моделі операцій по втіленні рішення в практику для розвитку не тільки самої системи управління, а і економічної системи як суб'єкта господарювання.

Актуалізуючи завдання із необхідності модернізації управління економічними системами з метою визначення факторів їх розвитку необхідно звернути увагу на готовність кадрового складу до використання математичного трактування системного підходу, який знаходить застосування у системності інформаційній та прогнозуванні, тобто одержанням, переробкою й передачею інформації. Необхідність у цьому підтримується об'єктивним розвитком середовища діяльності на значно зростаючій динаміці інформації, що характеризується скороченням термінів подвоєння в інформаційних процесах та швидкістю її передачі.

Булуй О. Г., к. е. н., доцент;

Невмежицька В. А.; Порозінська Ю. П.

Житомирський національний агроекологічний університет

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛІСОМИСЛИВСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Значні площі під водоймами, лісовими масивами, різноманіття флори та фауни створюють надзвичайно привабливе сере-

довище для багатофункціонального розвитку територій. Лісо-мисливський, рекреаційний, оздоровчий, історико-культурний та духовний потенціал України моделює передумови для розвитку її потенціалу з позиції формування ідеального середовища існування людини, як того хотів Бог.

Охорона і відтворення, раціональне використання і примноження природно-ресурсного потенціалу є цільовим вектором, який визначає напрям стратегічного управління розвитком територіальних громад. Оцінку перспектив його реалізації оцінювали на прикладі ДП «МГ «Стир» Бродівського району Львівської області. Основним завданням підприємства є охорона, відтворення та раціональне використання мисливської фауни, а основними напрямками діяльності – ведення мисливського господарства та контроль за дотриманням правил полювання; виробництво продукції та товарів народного споживання; здійснення біотехнічних заходів, що спрямовані на підвищення продуктивності і поліпшення якості мисливських угідь та зростання чисельності мисливських тварин; організація та проведення полювання, в тому числі для іноземних громадян; реалізація мисливських тварин та продукції полювання; ведення обліку мисливської фауни і реєстрація всіх змін в його складі; селекційна робота; постійний контроль за ветеринарним станом угідь. Сучасні умови функціонування лісомисливських підприємств характеризуються затяжною фінансово-економічною кризою, підвищенням рівня невизначеності зовнішнього середовища (індивідуалізація і динамізм поведінки споживачів, новітні інформаційні технології), політичною нестабільністю, загостренням конкуренції, неспроможністю досягнути високих результатів господарської діяльності. Тому в сучасних умовах важливо адаптувати структуру та діяльність підприємства до впливу зовнішнього середовища. Опосередковано результативність діяльності підприємств можна оцінити за показниками їх ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності та рентабельності (табл.). Так, у 2015–2017 рр. коефіцієнт абсолютної ліквідності зріс у 2017 р. на 0,044 порівняно з показниками, а проміжної ліквідності – на 0,052, що обумовлене зростанням частки товарної продукції та грошових надходжень на підприємстві.

Оскільки фінансовий стан підприємства значною мірою обумовлюється його діловою активністю, то позитивна динаміка оборотності активів свідчить про активізацію господарських процесів, головним чином, за рахунок оновлення матеріально-технічного забезпечення. Позитивним є зниження періоду обороту товарно-матеріальних запасів, операційного та фінансового циклу. Якщо у 2015 році період становив 97 днів, що значно більше кварталу, то на 2017 рік цей показник знизився до 87 днів. Тобто тривалість операційного циклу знизалася на 10,5 днів. Ділова активність підприємства проявляється через розширення ринків збуту продукції, підтримання ділової репутації. Оцінка рентабельності діяльності засвідчує зниження ефективності використання активів підприємства на 0,89, рентабельність власного капіталу та чистих активів теж знизилася у порівнянні з попередніми роками. Основою розвитку підприємства є формування засад його самозабезпеченості, підвищення мотивації праці персоналу, зокрема за рахунок встановлення залежності винагороди за працю і її результатів [1–7], в тому числі через запровадження нематеріального стимулювання. Найбільш повно відображення такого підходу знайшло свою практику у відродженні сільських територій через механізм «Родова садиба».

**Таблиця 1 – Оцінка результатів господарської діяльності
ДП МГ «Стир»**

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2015 р. (+/-)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,025	0,018	0,069	0,044
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,025	0,018	0,077	0,052
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,519	4,123	1,777	0,258
Власний оборотний капітал	41,0	178,0	101,0	60,0
Рентабельність активів	4,042	3,273	3,152	-0,89
Рентабельність власного капіталу	5,300	4,484	4,803	-0,497
Рентабельність чистих активів	4,483	3,613	3,612	-0,871
Фондовіддача, грн	185,8	228,9	214,3	28,5
Продуктивність праці, млн грн	12,3	12,3	6,4	-5,9

Таким чином, проведене дослідження засвідчило необхідність формувати дефініцію стратегію розвитку лісомисливських господарств зважаючи на пріоритетні підходи до безвідходної життєдіяльності, використанню відновлюваних джерел енергії, поширення практики ноосферної освіти.

Список використаних інформаційних джерел

1. Nitsenko V., Nyenno I., Kryukova I., Kalyna T., Plotnikova M. Business Model For A Sea Commercial Port As A Way To Reach Sustainable Development Goals. Journal Of Security And Sustainability 2017. Issues. V. 7, № 1, P. 155–166 URL [http://doi.org/10.9770/jssi.2017.6.4\(13\)](http://doi.org/10.9770/jssi.2017.6.4(13))
2. Головінов М. І. Стратегія розвитку підприємства: сутність і ознаки / М. І. Головінов, О. І. Литвинов // Науковий вісник : Зб. науково-технічних праць. – Львів : Національний лісотехнічний університет України. – 2011. – Вип. 21.19. – С. 224–228.
3. Дикань В. Л. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз [та ін.]. Київ : ЦУЛ, 2013. – 272 с.
4. Жихарева В. В. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності [Електронний ресурс] / В. В. Жихарева // Економіка і суспільство – Вип. 9/2017. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/73.pdf. – Назва з екрана.
5. Prysiazhniuk O., Buluy O., Plotnikova M. Cluster approach in administration of rural areas // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. 2018. № 40 (2). P. 118–127.
6. Кільницька О. С. Родові поселення як соціально-екологічні рушії конкурентоспроможності в агробізнесі / О. С. Кільницька, М. Ф. Плотнікова // Економіка та підприємництво. – 2017. – № 39. – С. 155–171.
7. Walker K. D., Plotnikova M. Ecological settlement as a self-government model in rural areas // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. 2018. Vol. 40. № 3: 416–423. Article DOI: <http://doi.org/10.15544/mts.2018.39>.

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ІНТЕГРОВАНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СТРУКТУРИ

Управління ресурсами інтегрованої торговельної структури відноситься до задач прийняття рішень у слабо структурованих системах в умовах обмеженості ресурсів.

Враховуючи, що слабоструктуровані бізнес-процеси є типові для галузей економіки і зокрема для проблем, пов'язаних з організаційним управлінням [3, с. 133], при описі процесів розподілу ресурсів між підприємствами інтегрованої торговельної структури будемо спиратися на такі їх характеристики [2]:

- динамічний характер процесу розподілу ресурсів, що породжує ризики затримки у виконанні процедури розподілу;
- враховуючи географічну віддаленість підприємств процеси можуть бути розподілені територіально;
- процедури, інформація та ресурси розподілені по різних підрозділах підприємств;
- процеси характеризуються паралелізмом, а процедури виконуються лише за наявності відповідних даних.

Окрім того, побудова моделі управління ресурсами потребує врахування наступних особливостей:

- на розподіл ресурсів здійснюють вплив наступні характеристики як неоднорідність, мобільність, взаємозамінність, комплексність, унікальність, обмеженість [1];
- наявність як глобального критерію ефективності розподілу ресурсів, так і локальних, що визначають ефективність розподілу ресурсів по кожному окремому підприємству у складі інтегрованої структури;
- на відміну від закритих систем, що мають чітко окреслені межі та функціонують незалежно від оточуючого середовища, інтегрована структура як відкрита система постійно взаємодіє з оточуючим середовищем, а тому процес розподілу ресурсів в межах системи пов'язана з можливістю поповнення ресурсів за

рахунок зовнішніх агентів (кредитні ресурси, закупка товарів у постачальників, найм працівників).

Враховуючи вищезазначене модель задачі управління ресурсами інтегрованої торговельної структури може бути представлена набором елементів

< Agent, Aims, KnowledgeBase, Acts, Enviroment,
Constraints, Resources, F>,

де Agent – підприємство, що входить до складу інтегрованої торговельної структури;

Aims – множина цілей та мотивів підприємства;

KnowledgeBase – база знань кожного підприємства, що описує його правила поведінки та знання;

Acts – сукупність процесів з управління ресурсами;

Enviroment – опис взаємодії між підприємством та агентами зовнішнього середовища;

Constraints – обмеження, що накладаються на розподіл ресурсів;

Resources – ресурси, що містить підприємство;

Efficiency criteria – критерії ефективності управління ресурсами.

Список використаних інформаційних джерел

1. Ризванов Д. А. Алгоритмы управления ресурсами в сложных системах с применением многоагентных технологий / Д. А. Ризванов // Вестник УГАТУ, 2013. – Т. 17. – № 5 (58). – С. 117–123.
2. Чалый С. Ф. Разработка технологии управления слабоструктурированными бизнес-процессами / С. Ф. Чалый // Автоматизированные системы управления и приборы автоматики: Всеукр. межвед. науч.-техн. сб. – Харьков, 2006. – Вып. 135. – С. 63–71.
3. Чалый С. Ф. Разработка референсной модели слабоструктурированных бизнес-процессов / С. Ф. Чалый, А. Ю. Кальницкая // Системи обробки інформації : Зб. наук. пр. – Харків, 2006. – Вип. 9 (58). – С. 133–137.

В. О. Вітютін, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

У сучасних умовах актуальним стає комплексне оцінювання персоналу підприємства, яке забезпечує не тільки підбір і відбір кваліфікованих працівників, але й подальше їх залучення до кадрового резерву, просування на управлінські посади.

На думку Петрової І. Л. методологія стратегічного управління персоналом, заснованого на компетенціях, містить такі взаємопов'язані аспекти:

- підхід до компетенцій як інтегрованої моделі трудової поведінки;
- підхід до компетенцій як потокової моделі;
- підхід до компетенцій як інструменту реалізації організаційної стратегії і трансляції корпоративної культури;
- підхід до компетенцій як засобу координації кадрової роботи, взаємозв'язку всієї сукупності практичних підходів до управління людьми [1].

Існуюча практика відбору, підготовки, перепідготовки і розвитку управлінських кадрів в цілому дозволяє забезпечити високий рівень їх професійної компетентності. Але залишається низка проблем, які пов'язані з прийняттям управлінських рішень, що засновані на компетентісному підході,

Основи компетентісного підходу були закладені американським дослідником Д. Мак-Клелландом, який висунув думку про те, що наявність у співробітника диплома про вищу або середню професійну освіту не означає його відповідності посаді, що обіймається, або здібності до роботи. Подальший розвиток компетентісного підходу як найповніше був відображений в роботах Р. Бояциса [2] і Л. і С. Спенсеров [3].

У зв'язку з тим, що в діяльності організації виділяються три рівні – оперативний, тактичний і стратегічний, логічно було виділити і компетенції кадрів управління за тим же принципом.

Оперативні компетенції організації сприяють щоденному виконанню роботи і впливають на результат діяльності організації постійно. Оперативні компетенції управлінців – це знання, навички і дії працівника, що передбачені посадовою інструкцією.

Тактичні компетенції організації впливають на досягнення поставлених цілей і реалізуються в щоденних тактичних діях. Тактичні компетенції управлінських кадрів – це коло тактичних питань, які можуть бути вирішені керівником в рамках і поза рамками його посади в організації.

Стратегічні компетенції – це стратегічно значущі для організації, визначені напрямки діяльності, в яких вона найбільш сильна. Для управлінських кадрів стратегічні компетенції – це знання, навички, уміння і здібності, які істотно відрізняють одних управлінців від інших і формують ключові компетенції для організації. Стратегічні компетенції мають бути добре розвинені у вищого керівництва, вони приносять найбільш високий прибуток, і виявляються в довгостроковій перспективі [4].

Управлінські рішення на сонові комптентнісного підходу до оцінки управлінського персоналу перебачає розгляд сутності управлінського рішення як основної ланки менеджменту.

Управлінське рішення – це початковий і основний момент в організації діяльності кожного керівника. У зв'язку з цим управлінське рішення може розглядатися як основний зміст процесу управління і важливий інструмент системного підходу до керованого об'єкту. Кожне підприємство є не тільки виробником продукції, але й складовою частиною суспільства. Тому при прийнятті управлінського рішення необхідно враховувати не тільки економічну сторону діяльності, а сукупність соціальних, ідеологічних, моральних та інших відносин.

Прийняття рішення є основою управління. Своєчасно прийняте науково-обгрунтоване рішення стимулює виробництво, а слабке, або несвоєчасно прийняте – знижує результативність праці. Відповідальність керівника за прийняття рішень дуже висока, особливо службовців державного рівня. Керівник не має права приймати непродуманих і необгрунтованих рішень.

Потреба в прийнятті рішень обумовлюється як зовнішніми, так і внутрішніми обставинами. Імпульсом до прийняття управлінського рішення є необхідність ліквідувати проблем, зменшити її актуальність. Основними причинами виникнення проблем є наступні [5, с. 296–312]:

- недосконалі принципи діяльності організації;
- помилкові критерії оцінки діяльності організації, підрозділу або окремого працівника;
- порушення процесу досягнення поставленої цілі з помилкової або ініційованої причини;
- непередбачувані обставини (стихійні лиха, техногенні катастрофи, політичні та економічні катаклізми).

Для оцінки управлінського персоналу на основі компетентнісного підходу та потім прийняття управлінського рішення необхідно сформувати організаційний механізм (рис. 1).

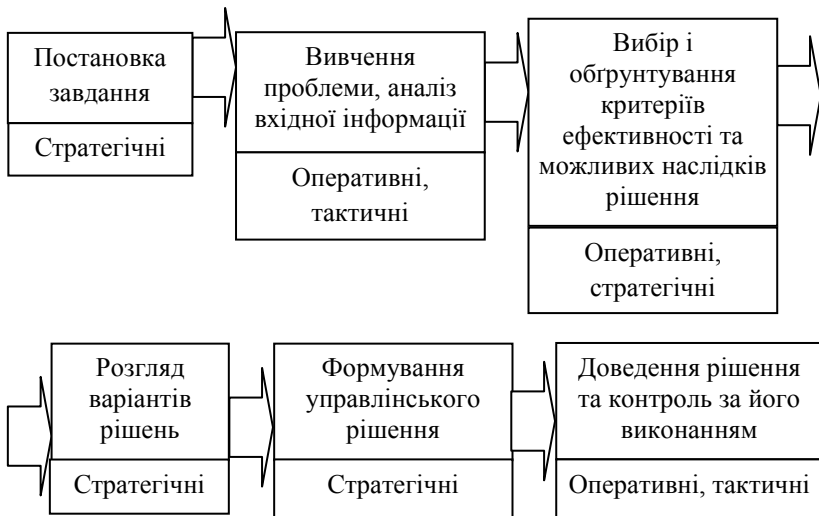


Рисунок 1 – Організаційний механізм управлінських компетенцій при формуванні управлінських рішень

Отже, компетентнісний підхід до оцінки управлінського персоналу є дієвим інструментом ефективних управлінських рі-

шень, які забезпечують конкурентоспроможність та ефективність господарської діяльності загалом.

Список використаних інформаційних джерел

1. Петрова І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами : навч. посіб. / І. Л. Петрова. – Київ : КНЕУ, 2013. – 466 с.
2. Спенсер-мл. Лайл М. Компетенции на работе / Лайл М. Спенсер-мл., Сайн М. Спенсер ; пер. с англ. – Москва : НРРО, 2005. – 384 с.
3. Коул Д. Управление персоналом в современных организациях / Дж. Коул ; пер. с англ. Н. Г. Владимиров. – Москва : Вершина, 2004. – 352 с.
4. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера : навч. посіб. / Л. І. Скібіцька. – Київ : Центр учбової л-ри, 2010. – 360 с.
5. Рудьєв В. А. Менеджмент : навч. посіб. / Рудьєв В. А., Гуткевич С. О. – Київ : Центр учбової л-ри, 2011. – 312 с.

В. Л. Вороніна, к. е. н.

Полтавська державна аграрна академія

А. І. Мілька, к. е. н.

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

УЗАГАЛЬНЕННЯ ФАКТОРІВ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні умови функціонування підприємств обумовлені високим ступенем нестабільності та нестійкості, що пов'язано з ситуацією, яка склалася під впливом загальносвітової економічної кризи. Це викликає загальне зниження рівня економічної безпеки підприємств, а отже, і можливості забезпечення їх сталого розвитку. У зв'язку з цим, проблема забезпечення економічної безпеки підприємств стає дуже актуальною і потребує вирішення багатьох питань. У своїй діяльності підприємство формує і налагоджує різноманітні зв'язки з іншими суб'єктами господарювання, державними і муніципальними органами влади. Тому виявлення факторів ризику, небезпек і загроз – одне з найбільш важливих завдань забезпечення економічної безпеки.

В сучасній теорії безпеки виділяють декілька ступенів деструктивних факторів впливу на економічну безпеку: ймовірність виникнення обстановки, здатної породити небезпеку (поява зони ризику); провокаційні дії або засіб тиску (виклик); реальна можливість заподіяти зло, завдати шкоди (небезпека); намір завдати шкоди або ненавмисний небезпечний збіг обставин (загроза) [1].

Чинники, що формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства, різноманітні, і в кожній галузі виробництва мають свою специфіку. Однак є загальні, типові чинники, що впливають на рівень економічної безпеки підприємства незалежно від форм власності та галузі виробництва [2].

Проведені дослідження дозволили виділити наступні групи факторів загроз і небезпек, які мають внутрішній характер, і пов'язані з господарською діяльністю суб'єктів господарювання і роботою його персоналу:

- виробничого значення: позапланові зупинки обладнання; аварії; вимушене переналагодження обладнання; перебої в постачанні енергоресурсами, водо-, теплопостачанні; подовження термінів ремонту устаткування у порівнянні із запланованими; порушення вентиляції; невідповідність інструментального господарства; вихід з ладу обчислювальної техніки та ін.;

- пов'язані з персоналом підприємства: невідповідний рівень кваліфікації кадрів, освітній рівень керівників; недостатня сумлінність співробітників служби персоналу; низька якість підбору персоналу підприємства; невірна оцінка кваліфікації кадрів та їх низька компетентність; погіршення кваліфікованого складу керівництва та персоналу; наявність неефективної системи мотивації персоналу; відтік кваліфікованих кадрів; низький рівень дисципліни і самосвідомості персоналу;

- пов'язані з інформаційними ресурсами: невідповідний рівень інформаційного забезпечення та захисту інформації; порушення режиму збереження конфіденційної інформації;

- у сфері планування: невідповідна якість планування та прийняття рішень; істотні упущення та суттєві помилки в тактичному і в стратегічному плануванні, пов'язані з: неправильним вибором цілей, напрямків розвитку, неправильною оцінкою

можливостей підприємства, вибором ресурсів, помилками в прогнозуванні змін зовнішнього середовища;

- пов'язані із зовнішнім середовищем підприємства: вибір ненадійних партнерів, постачальників та інвесторів; несплата споживачем відвантаженої продукції або виконаного обсягу робіт; небезпека недружного злиття і поглинання;

- пов'язані з конкурентною позицією: відсутність і недостатня обґрунтованість системи цілей та стратегії розвитку; недотримання традицій; падіння репутації та іміджу; невідповідність конкурентного статусу (ресурсного, виробничого, збутового потенціалів) системі цілей і стратегії розвитку;

- пов'язані зі збутовою, маркетинговою стратегією і політикою: відсутність або недостатня обґрунтованість маркетингових програм і прогнозів збуту; нераціональна сегментація ринку; звуження ринків збуту; необґрунтованість товарної, цінової, збутової та комунікаційної політик; низький рівень управління якістю продукції;

- екстенсивні фактори виробництва: недоцільне скорочення засобів, предметів праці, робочої сили, що використовуються; зменшення часу використання засобів праці і робочої сили; збільшення тривалості обороту оборотних виробничих фондів; збільшення непродуктивного використання засобів і предметів праці та робочої сили;

- інтенсивні фактори виробництва: зниження рівня технічності і технологічності виробництва; зниження якісних характеристик засобів і предметів праці, кваліфікації робочої сили; зниження ефективності використання ресурсів; уповільнення оборотності основних і оборотних виробничих фондів; застосування застарілого обладнання; використання застарілих технологій і методів організації виробництва, праці та управління;

- у сфері фінансового менеджменту: погіршення фінансового стану, касової, податкової і платіжної дисципліни; незадовільна структура балансу; зниження рівня фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності підприємства; низький рівень інвестиційної привабливості; високий коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу;

– у сфері виробничого менеджменту: надмірна концентрація виробництва; обмежена номенклатура господарського портфеля; нераціональна організаційна структура управління, виробнича структура і форма спеціалізації; низький рівень організації виробництва; недостатній рівень технологічної дисципліни; обмежена інноваційна діяльність; згорання НДДКР та інвестицій в розвиток; низька адаптивність підприємства; неефективність системи внутрішнього контролю;

– правові фактори: низький рівень юридичного забезпечення та експертизи договорів і контактів підприємства; недостатня патентна захищеність;

– форс-мажорні фактори: аварії; пожежі; вибухи.

Як показали дослідження, факторів небезпек і загроз та інших деструктивних обставин, які можуть вплинути на фінансово-господарські результати діяльності суб'єктів господарювання, багато. Значимість тих чи інших факторів впливу може з часом змінюватися.

Підсумовуючи вищевикладений матеріал, можна зазначити наступне. Забезпечення економічної безпеки багато в чому залежить від того, як підприємство буде протистояти впливу зовнішніх і внутрішніх факторів загроз та небезпек. Щоб запобігти негативним наслідкам загроз економічній безпеці підприємства чи мінімізувати цей вплив, треба заздалегідь попідкуватися про вибір заходів та методів, що забезпечать виявлення ризикованої ситуації та ліквідацію її причини на самому початку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Вівчар О. І. Прагматизм прискорення бізнесу при моніторингу його економічної безпеки в контексті трансформаційних змін [Текст] / О. І. Вівчар // Сталий розвиток економіки. – Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2014. – № 1. – С. 194–199.
2. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Електронний ресурс] / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1822061151265/ekonomika/osnovi_ekonomichnoyi_b. – Назва з екрана.

В. І. Галясовський, М. О. Костюкова, студенти гр. ПЦБ-16-3
Придніпровська державна академія будівництва
та архітектури

О. В. Галясовська, аспірант
Університет митної справи та фінансів

ПОРІВНЯННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Сучасне світове господарство неоднорідне. У нього входять держави, що відрізняються соціальною структурою, політичним устроєм, рівнем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, а також характером, масштабами і методами міжнародних економічних відносин. Провідне становище в світовому господарстві займають такі промислово розвинені країни – США, Японія, Канада, Німеччина, Франція, Китай, Великобританія та Італія. На їх частку припадає понад 80 % промислового виробництва групи промислово розвинених країн (ПРС) і близько 60 % всього світового промислового виробництва; відповідно 70 % і 60 % виробництва електроенергії; більше 60 % і близько 50 % експорту товарів і послуг [3].

Досвід регулювання ЗЕД в США

У сучасних умовах всі без винятку держави регулюють свою зовнішньоекономічну політику і через митний тариф, і через нетарифні обмеження.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності США здійснюється системою державних органів, а саме: Президент країни – встановлює тарифи, надає преференції, вводить ембарго на певні види продукції; Міністерство енергетики – видає ліцензії на ввезення нафтопродуктів; Міністерство внутрішніх справ і Міністерство торгівлі – займаються ліцензування безмитного ввезення годинників і годинникових механізмів з острівних територій США; Міністерство сільського господарства – займається ліцензуванням ввезення деяких сільськогосподарських товарів; Бюро спортивної рибної ловлі та полювання на тварин і птахів; Міністерство внутрішніх справ – надає дозвіл на ввезення небезпечних видів диких тварин і деяких видів тварин і пта-

хів, ввезення яких в США заборонено, ввезення живих птахів, що знаходяться під захистом Закону про міграцію птахів, для наукових цілей і розмноження; Міністерство юстиції – видає виняткові розпорядження на імпорт наркотиків; Начальник Управління – алкогольних напоїв, тютюнових виробів та вогнепальної зброї; Міністерство фінансів – видає дозволу на імпорт зброї, боєприпасів, вибухових речовин і знарядь війни; Департамент торгівлі – надає оцінку того, який товар пропонується на американському ринку за своєю ринковою вартістю. З точки зору абсолютних обсягів зовнішньоторговельного обороту США найбільша торгова держава світу. Наприклад, в 2012 році експорт США склав 1 851,4 млрд дол. За той же період український експорт склав 68,8098106 млрд дол.

Основним засобом регулювання імпорту США є обкладення товарів при ввезенні митом. У США використовується митний тариф на основі Гармонізованої системи HTS (Harmonized Tariff Schedule) найменування та кодифікації товарів, розробленої за участю Ради митного співробітництва. Ставки тарифу представляють собою – пільговий тариф (містить ставки мит, що застосовуються до товарів, що ввозяться з країн, на які США поширюють пільгові режими); загальні ставки – вказані ставки на товарах, щодо яких поширюється режим найбільшого сприяння. До загальних ставок включають також ставки мит, які встановлені в рамках спеціальних преференційних програм митного оподаткування.

Важливу роль в митному регулюванні в США грає Північно-американська угода про вільну торгівлю (НАФТА), яка набрала чинності 1 січня 1994 р. Вона скасовує мита на велику частину товарів, що ввозяться в Канаду, в Мексику і в США на перехідний період не більше 15 років. Наприклад, між Канадою і США діє Договір про вільну торгівлю, який скасував мита між двома країнами.

Все більшу роль на американському ринку з боку іноземних постачальників грають нетарифні бар'єри. Найбільш характерною формою нетарифних обмежень ввезення в США є кількісні обмеження. Ввезення деяких товарів здійснюється за квотами,

які встановлює Конгрес шляхом делегування повноважень або федеральний уряд. В Гармонізованій системі зазначені квоти двох видів: абсолютні (встановлена кількість товарів, дозволених до ввезення) і тарифні (дозволяють ввезення того чи іншого товару протягом певного періоду зі сплатою мита за зниженою ставкою).

З міркувань національної безпеки контролюється експорт з США товарів, які можуть бути використані для зміцнення військового потенціалу можливого противника. Для експорту цих товарів в усі країни, крім Канади, потрібне отримання індивідуальної ліцензії в кожному окремому випадку.

Крім звичайних індивідуальних ліцензій, які видаються на поставку товару за одним контрактом, застосовуються три види цільових індивідуальних ліцензій:

- проектна – видається на термін до семи років компанії, що здійснює поставки великої кількості найменувань товарів, що входять до згаданого «переліку контрольованих товарів», якщо вони призначені для будівництва та обладнання підприємств за кордоном;
- розподільна – дає можливість експортерам здійснювати за кількома адресами в капіталістичних країнах багаторазові поставки затверджених заздалегідь товарів в рамках довгострокової програми зовнішньої торгівлі;
- кваліфікована генеральна – дозволяє багаторазовий експорт незначних товарів покупцеві, операції з якою схвалено.

Що стосується генеральних експортних ліцензій, то їх також налічується декілька, причому кожна з них визначає, які товари і в які країни підлягають експорту на їх підставі.

До переміщення товарів та валютних цінностей між США і певною кількістю країн і територій може застосовуватися ряд обмежень аж до встановлення ембарго. Остання редакція Кодексу Федеральних положень (CFR) включає наступні країни, до яких застосовуються обмеження: Кот-д'Івуар, Ангола, Бірма, Північна Корея, Куба, Ірак, Іран, Ліберія, Лівія, С'єрра-Леоне, Судан, Сирія. Цей список відображає тенденції зовнішньої політики США. На товари, ціна яких в США нижче тієї, за якою

вони продаються в країні походження, можуть бути встановлені антидемпінгові мита з метою захисту американських виробників [1].

Досвід регулювання ЗЕД в Великобританії

Уряд країни приділяє першочергову увагу розвитку зовнішньої торгівлі та інвестиційній взаємодії країни з зарубіжними державами. Основою митного законодавства Великобританії є Митний кодекс Євросоюзу 1992 роки (Директива ЄС № 913/92 від 12 жовтня 1992 року, що встановлює Митний кодекс Європейського співтовариства). У сфері тарифного регулювання імпорту базовим документом є Інтегрований тариф Великобританії (Integrated Tariff of the United Kingdom), який включає в себе Єдиний митний тариф Європейського союзу, систему статистичної номенклатури, а також систему гармонізованого опису та кодування товарів, розроблену в рамках Ради з митної співпраці. У Великобританії застосовують номенклатуру товарів, ставки митних зборів і процедури, аналогічні прийнятим в країнах-членах ЄС. Товари з країн ЄС імпортуються безмитно, мита застосовуються при імпорті товарів з-за меж Євросоюзу.

Існують групи товарів, на імпорт яких потрібне отримання ліцензії. До них відносять тварини і продукти тваринного походження; рослини та продукти рослинного походження (включаючи деревину); вогнепальну зброю і боєприпаси, вибухові речовини.

Експорт з Великобританії здійснюється без обмежень, за винятком певних товарів, що підпадають під систему експортного контролю та ліцензування, в число яких входять:

- промислові товари, які можна використовувати у військових цілях (наприклад, комп'ютери, електрообладнання та контрольно-вимірювальні прилади, верстати, обладнання в галузі зв'язку, радіолокаційні установки і цивільні літаки);
- військове обладнання, наприклад, зброя, боєприпаси, бомби, танки, обладнання в області теплобачення, військові літаки і кораблі, промислові товари, спеціально призначені для військових цілей;

- товари, пов'язані з виробництвом ядерної зброї, включаючи ядерні матеріали, ядерні реактори і обладнання для обробки ядерних матеріалів;
- вихідні елементи хімічних боєприпасів;
- антикваріат і твори мистецтва;
- деякі вироби зі сталі, що експортуються в США.

Процедури експортного контролю засновані і здійснюються на основі Закону 1939 року про імпорті, експорті та повноваження Агентства митниць і акцизів (Оборона) (The Import, Export and NM Customs and Excise Act (Defense) Act 1939).

Державою заохочується експорт, перш за все, машинотехнічної та іншої продукції, що має високий рівень доданої вартості.

Досвід регулювання ЗЕД в Японії

Активна участь Японії в організації і здійсненні зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) – це характерна особливість її протягом останніх чотирьох десятиліть.

Ефективність японського зовнішньоекономічного комплексу в значній мірі залежить від міцності інституційних основ зовнішньоекономічної діяльності. В системі органів державного управління цією сферою можна виділити адміністративні, координаційні та консультативні.

Серед державних адміністративних органів особливе місце займає Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості (МВТП) – забезпечує розвиток торговельних відносин із зарубіжними країнами, вирішує валютні питання пов'язані із зовнішньою торгівлею, сприяє виробництву експортних товарів, встановлює квоти на імпорт товарів, що ліцензуються, видає дозволи на імпорт, визначає відповідні правила торгівлі.

Послідовність й узгодженість реалізації торгово-економічної політики в значній мірі забезпечується за рахунок тісної міжвідомчої координації урядових органів. Серед міжвідомчих координаційних структур – Торгова рада, Нарада міністрів з економічних питань, Спільний штаб уряду і правлячої партії по проведенню структурних реформ. Особливістю японської системи державного управління ЗЕД є наявність великого числа

(більше 200) консультативних органів, що функціонують на різних рівнях, аж до уряду і прем'єр-міністра.

Митний тариф є важливим інструментом захисту національних виробників насамперед в аграрному комплексі. Вирішенню поставлених завдань сприяє широка диференціація ставок митного тарифу. В якості ефективного засобу обмеження імпорту широко застосовується система жорстких технічних та інших спеціальних вимог щодо стандартів, сертифікації, інспекції якості, техніки безпеки тощо. Ефективним інструментом кредитування експортно-імпортних операцій і зарубіжного інвестування японських компаній є Ексімбанк Японії. У країні діють системи податкових пільг, орієнтовані на стимулювання як експорту, так і імпорту. Розвитку зовнішньоекономічної діяльності сприяє найбільша в світі система державного страхування торгівлі та інвестицій. Вона включає загальне страхування торгівлі, страхування валютних ризиків, експортних векселів, експортних облігацій, авансових платежів за імпорт, зарубіжних інвестицій, кредитів закордонним підприємствам. Кількість страхових полісів, виданих за період з 1950 до середини 90-х років, склало понад 20,3 млн., а загальна сума страхування досягла порядку 317 трлн ієн. Наведені показники – найвищі в світі.

Держава виступає також організатором системи обслуговування зовнішньоекономічних зв'язків та фінансує цю діяльність з бюджетних коштів. Дана система носить розгалужений характер, охоплюючи такі сфери діяльності, як збір і аналіз маркетингової інформації, надання інформаційно-консультаційних послуг, організація рекламно-виставкової роботи. Вона сприяє підвищенню ефективності ЗЕД, залученню до неї нових учасників. Важливим напрямком державної участі у ЗЕД є інформаційне забезпечення комерційної роботи, збір і аналіз зарубіжної комерційної інформації. Особливе місце в цьому рядку займає Японська організація сприяння розвитку зовнішньої торгівлі (ДЖЕТРО), створена в 1958 р Вона є некомерційною і повністю фінансується урядом. ДЖЕТРО займається вивченням світових товарних ринків, збором і аналізом маркетингової інформації, організацією виставок японських товарів за кордоном і торгових

виставок інших країн у Японії, рекламною та видавничою роботою.

Японська система регулювання ЗЕД відрізняється формою взаємодії держави і бізнесу. В її основі – прийняття приватним сектором найважливіших стратегічних напрямків державної політики, свого роду державний менталітет цього сектора. Така модель регулювання, яка використовує не тільки жорстко адміністративні заходи і методи, а й доповнює їх «м'які» форми, дозволяє значно підвищити ефективність державної політики, органічно поєднуючи її з законами ринку [2].

Досвід регулювання ЗЕД у Китаю

Одним з головних напрямків сфери регулювання зовнішньої торгівлі КНР після приєднання країни до СОТ є лібералізації зовнішньоторговельного режиму. Станом на початок 2007 року Китай вже виконав велику частину своїх зобов'язань по зниженню мит. Що стосується товарів, імпорт яких обмежений за кількістю, в КНР діє система державного квотування. Тарифне квотування з 1 січня 2007 року діє відносно 7 видів сільськогосподарських товарів (пшениця, кукурудза, рис, цукор, шерсть, вовняні волокна, бавовна) і 3 видів хімічних добрив. З метою заохочення експорту щодо переважної більшості товарів відсутні експортні мита. Практика стягнення експортних мит застосовується в КНР щодо експорту деяких товарів, вивезення яких заборонено або обмежено. Крім того, в КНР діє порядок повернення ПДВ експортерам.

Експортний тариф КНР містить 88 товарних позицій. Ставки експортних мит становлять 20–50 %. Відповідно до чинного законодавства, в КНР щодо ряду товарів продовжує застосовуватися система імпортного та експортного ліцензування. Ліцензуючі органи в межах своїх повноважень видають ліцензії на імпорт і експорт певних товарів. Спільними наказами Міністерства комерції КНР і Головного митного управління Китаю щорічно затверджуються списки товарів, експорт та імпорт яких можливий тільки при отриманні відповідної ліцензії.

У Китаї держава дозволяє вільний імпорт та експорт товарів і технологій за винятком тих випадків, коли закони або адміні-

стративні правила передбачають інше. Контроль над товарами, експорт або імпорт яких обмежений, ведеться у формі видачі квот, ліцензій та іншими методами. Контроль в формі видачі ліцензій також проводиться і щодо технологій, експорт або імпорт яких обмежений. Експорт та імпорт товарів, технологій, які підлягають ліцензуванню, здійснюється за постановами Держради, за допомогою видачі дозволів відділом Держради, яка займається зовнішньою торгівлею, або даними відділом спільно з іншими відповідними організаціями в складі Держради.

В останні роки Китаєм було досягнуто низки важливих двосторонніх і багатосторонніх домовленостей. Зокрема, проведені переговори з рядом держав про визнання ринкового статусу китайської економіки – в даний час 52 держави офіційно визнали ринковий статус економіки Китаю.

Узагальнюючи отримані дані можна зробити висновок про те, що регулювання зовнішньоекономічної політики держав здійснюється через митний тариф і через нетарифні обмеження. Однак, варто зазначити різну специфіку політики різних країн щодо учасників зовнішньої торгівлі. Використовуючи різні форми митного тарифу, держави захищають національного виробника або ж навпаки, виводять його продукцію на міжнародний ринок.

Список використаних інформаційних джерел

1. Корнієнко О. Міжнародна економіка / О. Корнієнко. – Фенікс, 2008. – 289 с.
2. Козирін А. Г. Особливості нетарифного регулювання ЗЕД в Японії / А. Г. Козирін // Світова економіка. – 2007. – № 11. – С. 35–38.
3. Перспективы мировой экономики [Електронний ресурс] : сайт Всемирного банка. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>. – Назва з екрана.
4. WTO, International Trade Statistics, 2007÷ 2009; CIA – The World Factbook, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kaivg.narod.ru/exp.Pdf>. – Назва з екрана.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВИХ МЕРЕЖ

Тенденцією розвитку сучасного світу є глобалізаційні процеси, які поширились на всі сфери суспільства. Найхарактернішою рисою сучасної торгівлі є розширення торгових мереж, які глобалізують процеси роздрібної торгівлі у країні. Це має прямий впливає на стан і перспективи розвитку національного торговельного підприємництва в будь-якій країні світу. В умовах мінливого конкурентного середовища всі економічні системи, зокрема, і роздрібна торгівля, повинні постійно удосконалювати свої стратегії, формати і типи розвитку, які б враховували вимоги споживачів щодо якісного надання послуг. У зв'язку з цим важливим питанням сьогодення є дослідження тенденцій та особливостей розвитку функціонування торгових мереж.

На основі проведеного аналізу літературних джерел визначено, що торгова мережа представляє собою основну структурну одиницю маркетингового каналу, яка забезпечує розвиток товарообігу не лише за умови наявності товарів і послуг, які відповідають попиту покупців за асортиментом, якістю й ціною, а і за рахунок наявності широко розгалуженої, сучасно обладнаної та з високим рівнем якості обслуговування покупців роздрібною торговою мережі.

У свою чергу, роздрібна торгівля – це сукупність видів підприємницької діяльності, пов'язаних із продажем товарів і послуг безпосередньо кінцевим споживачам і призначених для особистого або сімейного використання. Роздрібна торгівля – це товарообмінний процес, спрямований на задоволення потреб людей шляхом вільного продажу товарів і послуг, що являють для них цінність [1].

Мережеві форми організації бізнесу – це один із найбільш важливих і значних феноменів розвитку сучасної роздрібно торгівлі. Світовий і український досвід підтверджують, що об'єднання магазинів у єдину мережу – найефективніший шлях розвитку роздрібно торгівлі. Зіставлення основних переваг і недоліків цієї форми організації бізнесу з невеликими авто-

номними торговельними об'єктами наведено у табл. Але слід додати, що торговельні мережі, до складу яких можуть входити об'єкти оптової та роздрібної торгівлі різних форматів і розмірів, дозволяють об'єднувати переваги як великого, так малого бізнесу (рис. 1).

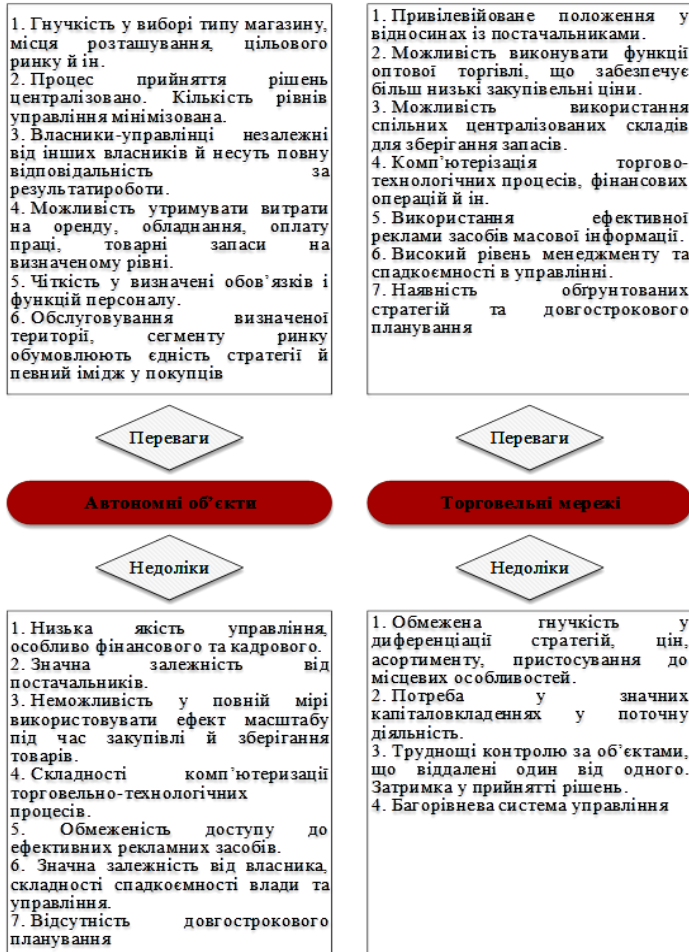


Рисунок 1 – Порівняння переваг та недоліків торгових мереж та автономних об'єктів

Дослідження функціонування системи вітчизняних торгових мереж показало, що їх розвиток в Україні відбувається набагато вищими темпами, ніж у країнах Західної Європи і США. Серед причин цього можна виділити, з одного боку, набагато пізніший перехід на сучасні форми торгівлі і можливість використовувати для побудови й розвитку роздрібних мереж набутий закордонний досвід, а з іншого, – спустошення роздрібного ринку внаслідок не конкурентоспроможності традиційних форм, що на тлі зростаючої купівельної спроможності населення вимагало швидкого заповнення утвореного дефіциту [2].

На сучасному ринку часто зустрічаються мережі, які містять десятки, а інколи і сотні роздрібних торговельних підприємств, що мають єдиного власника. Така форма власності сприяє централізації бізнесу, що забезпечує високий рівень управління всією діяльністю за рахунок залучення кваліфікованих фахівців; суттєві розміри мереж, які дають змогу закуповувати великі партії товарів, отримуючи при цьому максимальні знижки та економити на транспортних витратах; можливість розміщення товару зі зміною простору та зміною асортименту товарів, формування привабливого асортименту за конкурентоспроможними цінами; здатність об'єднати функції оптової та роздрібної торгівлі. Завдяки збільшенню кількості торгових мереж, загальної стратегії торговельного підприємництва та купівельної поведінки споживачів відбувається переорієнтація останніх на формат невеликих магазинів, які охоплюють різні сегменти ринку.

В цілому за останні роки у процесі розвитку торгових мереж простежується наступні тенденції: зменшення кількості нових магазинів; переорієнтація на формати «дискаунтер»; орієнтація споживачів на товари більш низького цінового сегменту; підвищення ефективності за рахунок впровадження логістичних принципів в управлінні, заміна іноземних товарів українськими аналогами; розвиток власних торгових марок мережі.

Список використаних інформаційних джерел

1. Берман Б. Розничная торговля: стратегический поход : [пер. с англ.] / Барри Берман, Джоэл Р. Аванс. – 8-е изд. – Москва : Изд. дом «Вільямс», 2003. – 1184 с.

2. Ящук В. І. Аналіз стану та перспективи розвитку ритейлу в Україні / Ящук В. І. // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 276–285.

Т. П. Житник, к. е. н., доцент кафедри економіки та економічної діяльності

В. М. Дудка, магістрант

Білоцерківський національний аграрний університет

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Необхідною умовою розвитку будь-якої галузі економіки є цілеспрямована інвестиційна діяльність. При цьому активна економічна діяльність підприємств певною мірою залежить від обсягів і форм інвестицій, тому що останні формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі, а також визначають конкретні позиції країни на світових ринках. Від інтенсивності й результативності інвестиційних процесів залежить успіх перетворень насамперед у сферах економічного, політичного та соціального життя. Кризові явища, що спостерігаються в економіці України протягом останніх років, дозволяють стверджувати, що відсутність дієвого механізму інвестування спричинила руйнівні процеси в економіці. Від обсягів, якості інвестицій та ефективності інвестиційного процесу значною мірою залежить доля вітчизняної економіки, зокрема й сільського господарства, яке потребує значних коштів на структурну перебудову і підвищення ефективності всіх форм господарювання.

У контексті розвитку аграрного сектора економіки у суспільстві сформувалася думка про необхідність прискорення темпів економічного росту у сільському господарстві. Основним чинником, який лімітує економічний ріст є низька інтенсивність інвестиційного процесу, що є результатом нестачі власних коштів. На збиткових підприємствах, як правило, має місце нестача власних джерел фінансування, а доступ до кредитних ресурсів обмежений наявністю кредиторської заборгованості та високою вартістю позичкових коштів. Більшість із прибуткових підпри-

емств мають недостатню суму прибутку після сплати податків для реалізації інвестиційних проектів.

Дослідженням встановлено, що більш інтенсивний процес спостерігається там, де здійснюються крупні одиничні проекти або у господарствах з ефективною політикою стратегічного розвитку. Приватні інвестори без активної участі держави будуть направляти інвестиції у найбільш привабливі галузі економіки. Однак інтереси товаровиробників не завжди співпадають із державною стратегією розвитку і баченням перспектив економічного росту галузі. Так, впродовж тривалого періоду в країні створився дефіцит продуктів тваринництва, зокрема, яловичини, що свідчить про низьку ефективність інвестицій у цю галузь. У цій ситуації держава повинна приймати і здійснювати активні заходи впливу. Отже, при очікуваній позиції приватних інвесторів на ринку інвестицій держава стала виступати як важливий учасник та ініціатор національних інвестиційних проектів, визначаючи пріоритети для інвестування.

Вважаємо, що з метою підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств та активізації їх фінансово-економічної діяльності доцільно створити обласну сільськогосподарську інвестиційну корпорацію та регіональний інформаційно-аналітичний і консалтинговий центри АПК (рис. 1).

Сільськогосподарська інвестиційна корпорація є уповноваженою організацією у сфері створення і розвитку інвестиційних проектів сільськогосподарських підприємств Київської області. Вона повинна діяти на основі принципів державно-приватного партнерства і забезпечувати ефективну взаємодію між адміністрацією та інвесторами.

Необхідність створення корпорації зумовлена наступними причинами: уповільненням надходження обсягів інвестицій у галузь; необхідністю підвищення економічної ефективності вкладень; організацією роботи із інвесторами на новому якісному рівні; наявністю так званих «недобросовісних інвесторів», які скуповують майнові сільськогосподарські об'єкти із метою проведення спекулятивних угод із ними, що призводить до загострення соціальної напруги на селі; необхідністю сприянню круп-

ним інвесторам, основною ціллю яких є реалізація масштабних комплексних проектів розвитку, які включають у себе програму корінної модернізації виробництва.



Рисунок 1 – Формування об’єктів інвестиційної інфраструктури АПК регіону

Джерело: розроблено автором

Метою діяльності корпорації є залучення додаткових інвестицій на розвиток сільськогосподарського виробництва області за рахунок коштів приватних інвесторів. Для досягнення поставленої цілі необхідно виконати наступні задачі: підготовка привабливих пропозицій для інвесторів через формування виробничих комплексів; здійснення передінвестиційної оцінки пропозицій; сприяння реалізації інвестиційних проектів щодо розвитку виробничої та соціальної інфраструктури у сфері АПК.

Основні напрями діяльності корпорації: аналіз та сприяння вирішенню соціально-економічних задач розвитку Київської області; проведення заходів по підвищенню економічної привабливості області; здійснення контролю за ефективністю виробничо-майнових комплексів, які передаються інвестору з метою реалізації інвестиційних проектів; проведення форумів, семінарів, конференцій щодо економічного розвитку галузі області.

Необхідність створення регіонального інформаційно-аналітичного і консалтингового центра АПК зумовлена: потребою у забезпеченні автоматизації функцій збирання і обробки виробничо-економічних і фінансових даних діяльності сільськогосподарських товаровиробників, а також формування банку інформації; потреба в формуванні бухгалтерської та аналітичної розробки планів виробничо-фінансової діяльності, звітності та зведених балансів на регіональному рівні, а також врахування субсидій по кредитах; потребою в оперативному аналізі результатів фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств області, а також поетапного моніторингу результатів реалізації інвестиційних проектів у сфері АПК і розробці заходів по підвищенню ефективності господарської діяльності та антикризових заходів; підвищенням ефективності інформаційної взаємодії регіональних органів управління АПК на основі сучасних інформаційних технологій.

Окрім необхідності підвищення рівня інвестиційної привабливості аграрної сфери, існує цілий ряд чинників, які специфічні для кожного виду інвестора, негативний вплив який стримує розвиток їх інвестиційної діяльності у сільському господарстві. До основних чинників, які стримують участь приватного і банківського капіталу в інвестиційній діяльності аграрного сектору економіки, можна віднести: низький рівень прибутковості і фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств, кредитування яких банкам не вигідно, а також відсутність стабільних і передбачуваних умов функціонування сільськогосподарських товаровиробників на середньострокову перспективу (3–5 років) зумовлюють гостру необхідність ведення фінансово-економічного моніторингу та оперативної реалізації бізнес планів інве-

стиційних проєктів; низька здатність сільськогосподарських підприємств до сприйняття інвестицій, пов'язаних із недостатньою якісною оцінкою інвестиційних проєктів.

Останній чинник можна пояснити нестачею на селі висококваліфікованих спеціалістів, які володіють сучасними методами підготовки бізнес-планів інвестиційних проєктів. Якщо на представлений до банку інвестиційний проєкт відсутня затверджена проєктно-кошторисна документація, а також розроблений бізнес-план, то такий проєкт буде відхиленним. Вирішення даної проблеми, пов'язано із підготовкою та залученням до аграрної сфери спеціалістів в області інвестиційно-інноваційного проєктування, а також із розвитком регіональних служб, які спроможні оперативно виконувати дані завдання.

Організація управління інвестиційною діяльністю представляє собою систему принципів і методів розробки і прийняття управлінських рішень, пов'язаних із вибором конкретних об'єктів інвестування, залученням необхідного обсягу інвестиційних ресурсів, оптимізацією джерел їх надходження, а також забезпеченням максимально можливої ефективності їх використання безпосередньо у процесі реалізації інвестиційної діяльності.

Ефективність системи управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств базується на виконанні наступних умов: структуризації проблеми і побудова дерева цілей; використання наукових методів і підходів прийняття управлінських рішень; забезпечення багатоваріантності при прийнятті управлінського рішення; забезпечення співставленості варіантів рішень, що приймаються; формування якісної інформаційної бази розробки та прийняття управлінських рішень; наявність механізму реалізації прийнятого рішення; розробка системи відповідальності та мотивації при прийнятті якісного та ефективного рішення.

Підвищення ефективності системи управління інвестиційною діяльністю починається із формування цільової підсистеми, яка представляє собою певну сукупність цілей, для виконання і вирішення яких формується дана система управління.

Основними цілями системи управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств є: визначення економічної ефективності інвестиційного проекту, з метою встановлення доцільності його реалізації; забезпечення можливості залучення підприємством необхідного обсягу інвестиційних ресурсів для реалізації інвестиційного проекту; формування механізмів і реалізації заходів, направлених на підвищення ефективності інвестиційної діяльності.

Представлені цілі системи управління інвестиційною діяльністю можуть бути реалізованими через механізм управління джерелами залучення інвестиційних ресурсів. При прийнятті управлінських рішень доцільно провести порівняльний аналіз інвестиційних проектів із врахування вартості капіталу за кожним варіантом можливих джерел залучення капіталу.

Підвищити ефективність інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств можна через прийняття ефективних управлінських рішень. Направлених на підвищення дохідності інвестиційного проекту, та здійснюючи управління джерелами інвестиційних ресурсів, що дозволить істотно знизити величину затрат інвестиційних ресурсів.

Система управлінням фінансуванням інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств включає наступні основні етапи. На першому етапі доцільно провести вивчення існуючих проблем, які пов'язані із реалізацією інвестиційної діяльності та визначити основні цілі системи управління.

На другому етапі проводиться аналіз інформації щодо можливих варіантів виконання поставлених цілей. Відповідно, система управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств повинна передбачити дослідження потенційних джерел ресурсів, аналіз індивідуальних їх характеристик, а також можливості використання конкретних джерел інвестиційних ресурсів у якості основи для досягнення тих чи інших цілей системи управління.

Підвищити ефективність інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств можна через прийняття ефективних управлінських рішень. Направлених на підвищення дохідності

інвестиційного проекту, та здійснюючи управління джерелами інвестиційних ресурсів, що дозволить істотно знизити величину затрат інвестиційних ресурсів.

Важливим напрямом державного регулювання є подолання збитковості сільськогосподарських товаровиробників, забезпечення цін відтворювального рівня у галузі, підтримка міжгалузевого цінового паритету в АПК, формування доступності позичкових ресурсів і т. д.

Отже, з метою підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств необхідно створювати адекватну систему інститутів, орієнтованих на обслуговування безпосередніх товаровиробників. Доведено, що на регіональному рівні доцільно створити обласну сільськогосподарську інвестиційну корпорацію та регіональний інформаційно-аналітичного і консалтингового центру АПК, основною метою яких буде реалізація комплексу заходів, які сприяють задоволенню потреб сільськогосподарських підприємств в інвестиційних ресурсах. Для фінансово-кредитних організацій, які забезпечують інвестиційними ресурсами і надають відповідні послуги товаровиробникам галузі, доцільно запровадити спеціальний спрощений порядок реєстрації й одержання ліцензій, знизити резервні вимоги пропорційно розмірам інвестицій, надати державні гарантії повернення частини вкладених коштів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Галицький О. М. Методологічне забезпечення захисту економічних інтересів інноваційного розвитку суб'єктів аграрного виробництва / О. М. Галицький, Т. С. Шабатура // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2017. – № 1. – С. 123–131.
2. Маркевич К. Л. Позиціонування прямих іноземних інвестицій у системі економічної безпеки України [Електронний ресурс] / К. Л. Маркевич // Міжнародна економіка та менеджмент: Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право № 3 (74). – 2014. – С. 91–104. – Режим доступу: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/3\(74\)/uazt_2014_3_11.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/3(74)/uazt_2014_3_11.pdf). – Назва з екрана.

Т. П. Житник, к. е. н., доцент кафедри економіки та економічної діяльності

В. О. Іскра, магістрант

Білоцерківський національний аграрний університет

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ СТІЙКОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА

В останні десятиліття спостерігається загострення конкурентної боротьби майже на всіх сучасних ринках, що спричинює необхідність для підприємств пошуку шляхів для збереження власної конкурентоспроможності. Одним із головних напрямків збереження в довгостроковій перспективі своєї конкурентоспроможності є створення унікальних конкурентних переваг. Проте з розвитком різноманітних інформаційних технологій стає все актуальнішим питання, що можна вважати конкурентною перевагою для сучасних підприємств та як забезпечити її стійкість.

Дослідження підходів до визначення конкурентних переваг підприємства та переліку критеріїв їх стійкості знайшло своє відображення в роботах багатьох економістів. Аналіз інформаційних джерел [1, 2, 3] засвідчує, що в науковій літературі досить докладно викладено методичні підходи до визначення терміну «конкурентна перевага», однак не існує єдиного бачення даного терміну.

Всі існуючі підходи до визначення конкурентної переваги підприємства можна до основних трьох. Так, під конкурентною перевагою можуть розглядати:

- як створення більшої цінності ніж у конкурентів;
- в якості унікальних особливостей компанії та її продукції;
- здатність отримана через атрибути та ресурси для виконання на більш високому рівні ніж інші в цій самій галузі чи ринку.

Але найповнішим, на нашу думку, є визначення конкурентної переваги підприємства як набору унікальних особливостей компанії та її продукції, що створює найвищу цінність більшу за його конкурентів [4].

Ми погоджуємося, що для існування конкурентної переваги, вона повинна відповідати чотирьом основним умовам, а саме [1]:

1. Неоднорідність ресурсів, тобто існування ренти. Дана умова виходить з того, що кількість ресурсів і можливостей неоднорідні в різних підприємствах. Ця різнорідність може досягатися двома різними шляхами. По-перше, підприємства, які мають найбільшу ресурсну базу можуть заробляти більший прибуток через ефективніше виробництво в порівнянні з іншими конкурентами. При цьому ключовою умовою є те, що дані ресурси для інших конкурентів постачаються в обмеженій кількості. По-друге, підприємства, які мають ринкову владу, можуть заробляти монопольний прибуток від своїх ресурсів і можливостей через навмисне обмеження випуску продукції.

2. Стійкість ренти. Повинні існувати сили на ринку, які б обмежували конкуренцію за цю ренту для всіх інших фірм, які сліднують за підприємством, що має найвище положення та заробляє цю ренту.

3. Недосконала рухливість, тобто рента стійка в межах підприємства. При цьому спостерігається необхідність підтримувати власну конкурентну перевагу, для запобігання можливості переходу даної конкурентної переваги до конкурентів.

4. Неможливість відшкодування ренти за допомогою витрат. Таким чином, повинна існувати обмежена конкуренція для досягнення такого ж положення, що і підприємство з конкурентною перевагою, для всіх інших конкурентів. Інакше, витрати на досягнення даного положення будуть перевищувати вигоду від цієї конкурентної переваги.

На сьогоднішній день до основних ресурсів, які можуть забезпечувати конкурентні переваги, прийнято відносити такі: інновації, залучення та утримання найцінніших співробітників, лояльність клієнтів, розширення географії ринків, підвищення вартості бренду, взаємодія з профспілками, підтримка місцевого співтовариства та сталого партнерства.

Внутрішній аналіз призводить до виявлення сильних і слабких сторін фірми та, зокрема, її відмінних компетенцій, включаючи її ресурси та можливості. Відмінні компетенції дозволяють компаніям створювати найвищу цінність для клієнтів, допомагаючи їм досягти чотирьох основних будівельних блоків конкурентних переваг:

1. Ефективність: у бізнес-організації такі матеріали, як земля, капітал, ноу-хау з управління сировиною та технологічні ноу-хау перетворюються на такі вироби, як продукти та послуги. Ефективність операцій дозволяє компанії знизити вартість матеріалів для отримання даного випуску та досягнення конкурентної переваги.

2. Якість: якість товарів і послуг свідчить про надійність роботи, яку призначено для продукту. Продукти високої якості створюють репутацію та фірмову назву, що, у свою чергу, дозволяє компанії встановлювати вищі ціни на товари. Вища якість продукції також може призвести до більшої ефективності, з меншим трудомістким рівнем праці працівників, виправлення дефектних продуктів або послуг. Це призводить до підвищення продуктивності працівників, що означає зниження собівартості одиниці.

3. Інновація: інновація означає новий спосіб робити речі. Інновація призводить до нових знань, нових структур та стратегій розвитку продукту в компанії. Успішні інновації дають компанії щось унікальне, що не вистачає у його конкурентів. Ця унікальність дозволяє компанії диференціювати і встановлювати преміальну ціну на товари. Успішні інновації також можуть дозволити компанії скоротити собівартість одиниці продукції. Дослідження в декількох галузях показали, що інновації є основним рушієм вищої рентабельності.

4. Відповідність клієнтам: Компанії, як очікується, надаватимуть клієнтам те, що їм необхідно, розуміючи потреби та бажання клієнтів. Це передбачає зробити все можливе, щоб визначити потреби клієнта та задовольнити ці потреби. Відповідність клієнтам визначається шляхом налаштування продуктів, швидкого терміну доставки, якості, дизайну та оперативного післяпродажного обслуговування.

У зв'язку з високою непередбаченістю сучасного зовнішнього середовища, стає все складнішим питанням для більшості підприємств підтримувати вже існуючі конкурентні переваги. Так, до основних причин, які ведуть до змін у конкурентних перевагах підприємств, найчастіше виділяють такі: нові технології, нові або змінені споживчі потреби, поява нового сегмента

галузі, зміна виробничих витрат і доступності, зміни в урядових постановах та інші.

Тривалість конкурентної переваги компанії залежить від трьох факторів: висоти бар'єрів для імітації, здатності конкурентів і загальної динамічності галузевого середовища.

1. Перешкоди для імітації

Перешкоди для імітації є факторами, які ускладнюють конкуренту копіювання відмінної компетенції компанії. Чим довше потрібно імітувати відмінну компетентність компанії, тим більша є можливість компанії вдосконалювати цю компетентність або будувати інші компетенції. Імітативність відноситься до швидкості, з якої інші дублюють основні ресурси та можливості фірми.

- Найпростіші відмінні компетенції для наслідування – це ті, які базуються на твердих матеріальних активах, таких як будівлі, заводи та обладнання, які є видимими для конкурентів і можуть бути легко придбані.

- Нематеріальні ресурси вже важче імітувати. Торгові імена символізують репутацію компанії та захищаються законом.

- Маркетинг та технологічне ноу-хау є нематеріальними ресурсами, які відносно легко імітувати:

- 1) Маркетингові стратегії є видимими для конкурентів, а співробітництво в маркетингу між компаніями сприяє поширенню ноу-хау патент. Технологічне ноу-хау повинно бути захищено патентами, але на практиці часто можна винайти

- Імітація можливостей важче, ніж імітація ресурсів. Можливості часто невидимі для сторонніх, і вони базуються на способах прийняття рішень і процесів, керованих глибоко в рамках компанії. Крім того, можливості компанії не залежать від однієї особи, але є результатом того, скільки людей взаємодіють в унікальних організаційних умовах. Таким чином, жодна людина не може дублювати можливості, і тому рух персоналу не буде настільки корисним для імітації можливостей.

2. Здатність конкурентів

Коли компанія прагне до певного способу ведення бізнесу, спираючись на набір ресурсів та можливостей, тоді компанії буде важко реагувати на нову конкуренцію, якщо це вимагає

значних змін в існуючих зобов'язаннях. Цей вплив на міцність конкурентних переваг називають здатністю конкурентів. Серед таких зобов'язань виокремлюють:

- Стратегічне зобов'язання – це прагнення компанії до певного способу ведення бізнесу, тобто створення певного набору ресурсів та можливостей.

- Споріднена концепція – це здатність до поглинання, тобто здатність підприємства ідентифікувати, асимілювати та використовувати нові знання. Фірми з низьким потенціалом поглинання можуть мати внутрішню інерцію, що уповільнює їх здатність до інновацій та імітації.

- Тому, коли інновації змінюють правила конкуренції в галузі, цінність часто переміщується від встановлених конкурентів до нових підприємств, які працюють з новими бізнес-моделями.

Отже, як свідчить практика сьогодення, досягнення конкурентної переваги не завжди є постійним або навіть тривалим явищем. Після того, як фірма встановлює собі в галузі перевагу, інші фірми намагаються слідувати її прикладу, з тим щоб заробити на їх схожості. Ось чому конкурентна перевага підприємства повинна бути стійкою, а також у стані витримати випробування часом, для того, щоб стати великою, оскільки більшість конкурентних переваг можуть бути скопійовані протягом часу. Так, близько 70 % усіх нових продуктів можуть бути дубльовані протягом одного року і від 60 до 90 % поліпшення процесу (навчання) в кінцевому підсумку переходить до конкурентів [2].

Таким чином, під стійкою конкурентною перевагою можна розуміти активи, атрибути або здібності, які важко дублювати або перевищувати; і які забезпечують найвище або сприятливе в довгостроковій перспективі положення над конкурентами [4]. Для того, щоб підприємство змогло досягти стійку конкурентну перевагу, остання повинна відповідати таким основним критеріям:

- цінність, тобто мати суттєву цінність для споживачів;
- рідкість – перевага не є звичайною компетенцією чи ресурсом і її складно отримати;
- неповторність, тобто не може бути легко скопійовано або імітовано конкурентами підприємства;

– незамінність, тобто споживачі не зможуть або не захочуть замінити продукцію або послуги даного підприємства на схожі пропозиції від його конкурентів [1].

Стійкість конкурентної переваги залежить від трьох умов:

1. Перше – особливе джерело переваги. Існує ієрархія джерел конкурентних переваг з точки зору стійкості. Переваги низького порядку, такі як низька вартість робочої сили або дешева сировина, порівняно легко імітувати. Переваги вищого порядку, такі як наявність власної технології, диференціація продуктів, репутація бренда та відносини з клієнтами, є більш міцними. Переваги вищого порядку включають більш розвинені навички та можливості, такі як спеціалізований та кваліфікований персонал, внутрішні технічні можливості та найчастіше тісні зв'язки з провідними клієнтами. Такі переваги також вимагають стійких та сукупних інвестицій у фізичні засоби та спеціалізовані нематеріальні активи.

2. Другим детермінантом стійкості є кількість різних джерел переваги, якими володіє фірма. Якщо є лише одна перевага, конкуренти можуть скасувати цю перевагу. Фірми, які підтримують лідерство з часом, мають тенденцію до поширення переваг у всій цільовій ланці.

3. Третя і найважливіша основа для сталого розвитку – постійне вдосконалення та покращення. Фірма повинна продовжувати створювати нові переваги принаймні так само швидко, як конкуренти можуть відтворити старі. Фірма повинна неухильно покращувати свою продуктивність в порівнянні з існуючими перевагами. Це ускладнює для конкурентів їх знецінення.

У сучасних динамічних і швидко розвиваються середовищах єдиний спосіб, за який компанія може зберегти конкурентну перевагу з часом, полягає у постійному підвищенні її ефективності, якості, інновацій та чутливості клієнтів. Найуспішніші фірми – це ті, хто постійно навчається, шукаючи шляхи вдосконалення своїх операцій та постійне підвищення вартості їхніх відмінних компетенцій або створення нових компетенцій.

Загалом можна розрізняти три способи досягнення стійкої конкурентної переваги.

1. Лояльність клієнтів.

2. Позитивні відгуки.

3. Попереднє використання можливостей.

Лояльність клієнтів створює стійкість, коли клієнти постійно повертаються до компанії за вибором, оскільки наданий їм продукт або послуга є унікальними або більш цінними, ніж конкуренція. Це також може бути пов'язано з брендом, який відобразив асоціацію унікальності продукту або послуги в розумі клієнта.

Позитивні відгуки – це переваги, які слідують за логікою «успіх приносить успіх» і забезпечують збільшення прибутків. Існує два види позитивних відгуків: «зовнішні зв'язки мережі» та «ефекти досвіду». Експертиза з мережею існує тоді, коли клієнська база продукту чи послуги така, що вона спонукає інші продукти або постачальників послуг затверджувати їх у власній ціннісній пропозиції.

Попередня реалізація можливостей – це тип конкурентної переваги, який ґрунтується на тому, що одна компанія виділяє основні ресурси або активи, які конкуренти будуть мати для доступу до важких ресурсів, або для розвитку компетенцій, які є «нескінченними» часами.

Таким чином, постійні зміни в конкурентному середовищі сучасних підприємств загострюють питання створення ними довгострокових конкурентних переваг, які зможуть забезпечити підприємству високу конкурентоспроможність. Тому кожне підприємство повинно здійснювати обґрунтований вибір власних конкурентних переваг і забезпечувати їхню стійкість.

На завершення можна констатувати, що питання дослідження взаємозв'язку між формуванням конкурентних переваг підприємства та рівнем його конкурентоспроможності поки що лишаються відкритими і являють собою проблемне поле для подальших досліджень як безпосередньо автором цієї статті, так і чисельних науковців та практиків, що спеціалізуються у цій предметній галузі.

Список використаних інформаційних джерел

1. Грант Р. М. Современный стратегический анализ / Роберт М. Грант. – Санкт-Петербург : Питер, 2011. – 554 с.

2. Ламбен Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Жан-Жак Ламбен. – Санкт-Петербург : Наука, 1996. – 589 с.
3. Lombardo J. Types of Competitive Advantage: Cost, Product, Niche & Sustainable Advantages [Електронний ресурс] / Jennifer Lombardo – Режим доступу до ресурсу: <http://study.com/academy/lesson/types-of-competitive-advantage-cost-product-niche-sustainable-advantages.html#lesson>.
4. Kay J. Foundations of Corporate Success: How Business Strategies Add Value / John Kay. – USA : Oxford University Press, 2003. – 416 с.

Т. П. Житник, к. е. н., доцент кафедри економіки та економічної діяльності

Р. О. Кириленко, магістрант

Білоцерківський національний аграрний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА І МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Сучасна стратегія соціально-економічного розвитку України передбачає нарощування агропромислового потенціалу країни. Молочна галузь є однією із провідних в структурі харчової індустрії України, а молочна продукція – одним із основних продуктів харчування та супутнім компонентом при виробництві різноманітних товарів харчової промисловості. За науково обґрунтованими нормами харчування, людина має споживати в середньому 380 кг (у перерахунку на молоко) молока і молочних продуктів, у т. ч. 120 кг молока у свіжому вигляді.

Розвиток ринку молока та молокопродуктів в Україні проходить у складних організаційно-економічних і фінансових умовах. Визначальною тенденцією на ринку молока України за останні п'ять років було значне підвищення цін як на молочну сировину, так і на готову продукцію. Високий рівень цін не тільки посприяв зростанню ефективності роботи молочної галузі, а й мотивував імпорт закордонної молочної продукції на український ринок.

Нині діяльність молокопереробних підприємств визначається рядом кризових тенденцій, пов'язаних, насамперед, із наростаючим дефіцитом сировини, зростанням цін на молочну продукцію при одночасному зниженні платоспроможного попиту населення, формуванням несприятливої кон'юнктури світового ринку молокопродуктів.

Обсяги виробництва молочної продукції залежать від обсягів виробництва молока та стану тваринництва в країні. Чисельність поголів'я корів протягом 2013–2017 рр. в Україні зменшувалася на 8,3 % (з 2 737 до 2 508,8 тис. гол.). У 2017 р. порівняно з 2016 р. зниження становило 1,8 % (45,2 тис. гол.).

Ще один важливий чинник, що формує пропозицію на ринку – продуктивність корів. За розрахунками, проведеними згідно з даними Держстату, в Україні виробництво молока за період незалежності скоротилось у 2,1 раза і в 2017 р. становило лише 11,4 млн т проти 24,5 млн т у 1990 р. Спад відбувся здебільшого за рахунок зменшення частки молока, виготовленого аграрними підприємствами, у 7,4 раза. Водночас у господарствах населення виробництво молока за цей період зросло в 1,5 раза.

У 2016 р. і 2017 р. в Україні, після тривалого стійкого падіння, виробництво молока почало зростати. Так у 2016 році до попереднього року зросло на 2,7 % і становило 11,4 млн т, у 2017 році ще на 1 % до 2016 року. За валовим виробництвом молока Україна на даний час займає 1,5 % світового ринку та 14 місце у світі.

За даними Держстату, за цей період 76,1 % виробленого молока припадало на господарства населення. Це не дозволяє забезпечити отримання продукції високої якості, оскільки у цих виробників відсутні умови для впровадження новітніх технологій утримання та годівлі тварин. Молоко, вироблене у господарствах населення, відповідає вимогам лише другого ґатунку, тоді як вироблене на великих сільськогосподарських підприємствах в основному реалізується вищим і першим ґатунком.

У 2017 році частка молока, придбаного переробними підприємствами у аграрних товаровиробників, становила 50,9 % проти 48,3 % у 2016 році, а частка сировини, придбаної в населення, скоротилась до 39,9 % з 42,6 %, відповідно. Однак в останні

роки спостерігається тенденція щодо покращення якості молока. Так, частка молока екстра класу при закупівлі у всіх категоріях господарств у 2017 р. зросла з 3,2 % до 4,4 %, вищого гатунку – з 20 % до 23 %. Відповідно, скоротилася частка молока нижчої якості: відсоток молока II гатунку зменшився з 34 % до 31 %. З молока, закупленого в корпоративному секторі, 9,8 % – молоко екстра класу; 34,3 % – молоко вищого гатунку; і 34,3 % – першого. В той же час, населення поставило на переробку 13,1 % молока першого гатунку та 82,6 % другого.

Тенденція обсягів надходження молока на переробні підприємства знову змінилася: у 2017 р. порівняно з 2016 р. цей показник зменшився на 3,1 %. Аналіз якості молока показує, що аграрні підприємства збільшують виробництво молока вищої якості, адже це сприяє підвищенню їхньої рентабельності.

Одним із факторів стабільного розвитку галузі молочного скотарства є сприятлива цінова ситуація. Ціни на молочну сировину в Україні формуються під впливом трьох основних чинників: попиту з боку молокопереробних підприємств, сезонності виробництва і частково зміни основних виробничих витрат, що формують собівартість молочної сировини як для товаровиробника, так і з урахуванням можливих витрат переробних підприємств. Крім того, молокопереробні підприємства України через низьку якість сировини втрачають значні суми при реалізації молочної продукції на західному та російському ринках.

На зовнішньому ринку за сухі молочні продукти українські підприємства одержують за тону на 300–400 доларів США менше, тому що на Заході, через низькі якісні показники, ця продукція використовується на технічні й кормові цілі. Також слід зважати на експортні ціни, попит на зовнішньому ринку та інші чинники.

Також до проблем, що вплинуть на подальший розвиток галузі, слід віднести відсутність гнучкої програми кредитування проектів, пов'язаних з будівництвом і реконструкцією ферм, вирощуванням молодого поголів'я худоби, недолік фахівців у галузі агрономії, ветеринарії, застосування малоефективних стратегій просування товарних марок, недостатня диверсифікація продукції.

Підвищити конкурентоспроможність вітчизняного молока та молочних продуктів, на наш погляд, можна комплексним підходом, насамперед виробляючи і постачаючи високоякісну сировину для переробки. Це можна досягти за рахунок створення власної сировинної бази шляхом розбудови ефективно діючих молочних кооперативів та оптимальної логістичної системи молочного ринку. Це, по-перше, дозволить виробляти молочну продукцію високої якості, яка йтиме на внутрішній ринок. По-друге, стане важливим чинником при ціноутворенні на ринку молочної продукції, оскільки на ринку спостерігається значний вплив посередницьких структур при закупівлі сировини і реалізації її на переробні підприємства.

Наприклад, при закупівлі молока посередниками закупівельна ціна його зростає в середньому на 15–30 %, тому пряма реалізація молока кооперативами переробним підприємствам певним чином зменшать негативний вплив посередника на ринку. Яскравим прикладом є дві компанії в Україні, котрі нині працюють у цьому напрямі – «Данон» і «Мілкіленд». Кожна з них об'єднала понад 10–15 тис. одноосібників, створивши кооперативи. Відповідно вони матимуть якісніше й дешевше молоко з приватного сектора.

Також для успішного розвитку молочної індустрії в Україні бракує адекватної та стабільної державної підтримки, яка у молочної галузі є значно нижчою у порівнянні із іншими країнами-виробниками молочної продукції.

В Україні діє процес державної підтримки виробництва молока, який включає наступні механізми: повернення ПДВ за продане молоко, доплати за збільшення поголів'я корів, доплати за екологічно чисту сировину для виробництва дитячого харчування, доплати сільгоспвиробникам за реалізоване молоко класу «Екстра» і вищого сорту, пільгове кредитування проектів будівництва і реконструкції тваринницьких комплексів і ферм. На жаль, існуючий механізм виділення дотацій для сільськогосподарського виробника не став активним стимулятором розвитку аграрного виробництва і надалі зменшується кількість сільгоспвиробників, поголів'я молочного стада скорочується, якість молока не зростає.

Переробкою молока на Україні займається більше 300 підприємств, проте майже 80 % ринку контролює 50 заводів, значна частина яких входить до складу великих холдингів.

Експерти вважають, що криза посилить вплив холдингів, оскільки дрібні та середні виробники будуть вимушені покинути ринок. В той же час, частки ринку провідних виробників не перевищують 6–9 %, тобто фактично одинадцять компаній утримують 60,3 % ринку, а решту – розподіляють між собою дрібні компанії і одиничні молокопереробні заводи.

На сьогодні найбільш впливовими на українському ринку молока та молочних продуктів є компанії Юнімілк Україна (ТМ «Био-Баланс», «Галактон», «Кремез», «Простоквашино», «Украинское»), Милкиленд-Україна (ТМ «7-я», «Добряна», «Коляда», «Крынка») та Вімм-Білл-Данн Україна (ТМ NEO, «Веселый молочник», «Домик в деревне», «Слов'яночка»). У 2016 році сумарна частка трьох найбільших компаній галузі на ринку становить 22 %, а у 2017 році перша трійка гравців контролювала 21 % ринку.

За трійкою лідерів йдуть такі виробники, як Геркулес (ТМ «Геркулес», «Добрыня», «Глечик», «Утречко»), Західна молочна група (ТМ Optimal, «Гурманіка», «Молочна родина»), Лакталіс-Україна (Lactalis Group) (ТМ «Фанні», «President»), ТОВ «Люстдорф» (ТМ «На здоровье», «Селянське», «Бурёнка», «Тотоша»), Рейнфорд (ТМ «Щодня»), Галичина (ТМ «Галичина», «Молочар», «Чабани»), комбінат Придніпровський (ТМ «Злагода»), група Danone (ТМ «Activia», «Actimel»).

Аналізуючи тенденції концентрації та інтеграції на українському молочному ринку необхідно відмітити, що найбільш інтенсивно процеси злиття та поглинання мали місце протягом 2006–2008 років. Це обумовлено швидким зростанням ринку, інвестиційною привабливістю, доступністю дешевого капіталу для поглинань, наявністю вільних коштів, доступністю кредитних ресурсів, високим попитом серед інвесторів. Експерти відмічають, що щорічно місткість вітчизняного ринку продукції з незбираного молока збільшувалася в середньому на 11 %. Найбільш високі темпи приросту внутрішнього споживання були характерні для йогуртів (23 % в рік) та сирних виробів (27 % в рік).

Сьогодні на ринку молочної продукції спостерігається активізація процесів консолідації активів, злиття, що сприяє зростанню ступеня концентрації. Наприклад, французька група Danone, відомий виробник молочної продукції у світі, оголосила про злиття свого бізнесу в СНД з виробником аналогічної продукції – компанією «Юнімілк», що дозволить Danone стати найбільшим в Україні молочним холдингом з річним оборотом 1,5 млрд євро, частка об'єднаної компанії на ринку молочних продуктів в Україні складе 12,2 %. Мають намір об'єднатися компанії «Галичина» та «Західна молочна група»; компанія «Милкиленд-Україна» придбала частки в п'яти вітчизняних підприємствах (Миргородський сироварний комбінат, Перший Київський молочний завод, «Молдом», «Іскра», «Ревєрс»).

Водночас спостерігаються тенденції до дезінтеграції: наприклад акціонери великого виробника молочних продуктів компанії «Молочник» («Укрпродукт Груп», ТМ «Наш молочник», «Народний продукт», «Ваш молочник» та «Вершкова долина») прийняли рішення ліквідувати компанію у зв'язку з податковим тиском.

Необхідно відзначити, що складна структура ринку відкриває підприємствам широкі можливості для унікального позиціонування й забезпечення конкурентоспроможності, адже жодне молокопереробне підприємство не може бути успішним на всіх сегментах ринку молокопродуктів. Рівень диверсифікації й фінансові параметри діяльності підприємства, його партнерська база й інші чинники повинні забезпечувати цілісність функціонування й сприйняття споживачами образу та товарів кожного конкретного виробника.

Протягом останнього часу на внутрішньому ринку змінилася структура виробників молочної продукції: раніше в Україні переважали об'єднання, сформовані за територіальним принципом, які виробляли весь спектр молочної продукції, а сьогодні відбувається формування нових об'єднань, заснованих на принципі спеціалізації (виробництво продукції з незбираного молока, твердих сирів тощо). На нашу думку, у подальшому українська молочна галузь розвиватиметься шляхом утворення нових спеціалізованих об'єднань, відбувати-меться подальше поглинання невеликих заводів та формування інтегрованих об'єднань.

Список використаних інформаційних джерел

1. Крюкова І. О. Стратегія та механізми інноваційного розвитку молокопереробних підприємств: науково-практ. аспект : монографія / І. О. Крюкова. – Херсон : Грінь Д. С., 2013. – 520 с.
2. Чугаєвська С. В. Проблеми якості молочної продукції в умовах вступу України до СОТ [Електронний ресурс] / С. В. Чугаєвська. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>. – Назва з екрана.

Т. П. Житник, к. е. н., доцент кафедри економіки та економічної діяльності

А. І. Павлушенко, магістрант

Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЛЮДИНИ ТА РОЗВИТКУ ЇЇ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ В УМОВАХ РОБОТИЗАЦІЇ СФЕР ВИРОБНИЦТВА

Мета соціально-економічного розвитку – зростання продуктивності, розвиток продуктивних сил і поліпшення якості життя людини, в той час як стратегія економічного росту здебільшого передбачає ріст виробництва лише заради росту ВВП, даючи короткотерміновий ефект і негативно впливаючи на соціокультурну та екологічну ситуацію. Таким чином, саме соціально-економічний розвиток, а не економічний ріст, забезпечує сталість, узгодженість, збалансованість.

До факторів розвитку продуктивних сил ми зараховуємо такі: усебічний розвиток людини; розвиток освіти, науки; розроблення нової техніки, технології, науково-технічний прогрес; удосконалення організації й управління виробництвом. Розширення останнім часом сфери «наукомістких» послуг із швидким зростанням продуктивності – таких як фінанси, консалтинг, дизайн, комп'ютерна обробка даних та інформаційні послуги, дослідження та розробки, – свідчить про те, що послуги замінили виробництво як двигун зростання, принаймні в розвинених країнах. В решті країн вплив ринку послуг на рівень продуктивності напряму залежить від ступеня його лібералізації.

Світовий ВВП виросте на 15,7 трлн дол. США і досягне 90 трлн дол. США до 2030 року за рахунок розвитку штучного інтелекту. Як зазначається у доповіді PricewaterhouseCoopers, приріст в 6,6 трлн дол. США буде пов'язаний з автоматизацією процесів виробництва і збільшенням трудових ресурсів за допомогою штучного інтелекту. У свою чергу на збільшення світового ВВП на 9,1 трлн дол. США вплине зростання споживання персоналізованих і якісних товарів. Згідно зі звітом компанії Citibank і Оксфордського університету, вже найближчим часом 47 % робочих місць в США – в ризику автоматизації. Для Великобританії ця цифра становить 35 %.

Для країн Організації економічного співробітництва і розвитку, що продукують 60 % світового ВВП – 57 %. Найгірше Китаю: там автоматизують 77 % робочих місць. Таким чином, Китай позбавиться чи не найголовнішої конкурентної переваги - дешевої робочої сили, яка стала причиною передислокації багатьох транснаціональних компаній та багатонаціональних фірм зі всього світу. Такі прогнози вщент розбивають надії Індії на проходження шляху стрімкого економічного росту Китаю. За три-п'ять років в Індії відкривається так зване демографічне вікно, що характеризується зростанням частки працездатного населення. Відповідно, ціна на робочу силу стрімко падатиме. За нових реалій, Індія не зможе залучити прямі іноземні інвестиції до своєї економіки, маніпулюючи саме фактором дешевої робочої сили, бо в ній вже не буде потреби. Таким чином, забезпечувати робочими місцями армію безробітних їм прийдеться здебільшого самотужки.

Як бачимо, роботи змінюють ще донедавна популярні прогнози щодо надзвичайних економічних перспектив цієї країни, якій пророкували потіснити Китай на глобальних ринках. Як зазначають Г. Макстон та Й. Рандерс, у теорії та за умов «досконалого ринку», де присутня достатня конкуренція, всі мають однаковий доступ до інформації, бар'єри входу та виходу є низькими і у всіх є рівний доступ до трудових ресурсів, землі, капіталу та енергії, додатковий дохід, який створюють нові технології, швидко переходить у «новий» попит. Це створює робочі місця у «новому» виробництві, яких достатньо, аби охопити

«звільнених» працівників. За умов ідеального ринку вплив роботизації у довгостроковій перспективі має збільшити як обсяги виробництва, так і дохід на одного працівника, що призведе до вищого показника ВВП на душу населення. На жаль, сучасний економічний світ далекий від ідеалу, а хвиля роботизації, що наближається, вірогідно прийде настільки швидко, що цей перехід буде обтяжений труднощами.

Головна проблема полягає у тому, що люди, які є власниками бізнесу, найімовірніше забиратимуть всі отримані вигоди собі. Таким чином прибутки роботизованих компаній зростатимуть, тоді як зарплати утримуватимуться на низькому рівні або навіть зменшуватимуться через надлишок робочої сили в економіці. Оскільки сьогодні бізнесмени не схильні інвестувати додаткові прибутки, а навпаки, заощаджують, «новий» попит на інвестиційні продукти та послуги не виникне достатньо швидко, аби охопити зайвих працівників. Через тридцять років машини замінять водіїв, бухгалтерів, банківських працівників, льотчиків, продавців і навіть спортсменів. Автоматизація змінить саму постановку задачі, не завжди знищуючи робоче місце. Іншими словами, кількість працівників зменшиться через те, що зміниться спосіб, в який відбуватиметься виконання робочих функцій або модифікуватиметься сама бізнес-модель. Століттями американська економіка пристосовувалася і посилювалася технологіями.

Багато які роботи, що існували сто років тому, не існували сьогодні, і їх замінили ті роботи, про які ніхто і не міг уявити. Наприклад, у 1870 р. майже 50 % американських найнятих працівників працювали в сільському господарстві, постачаючи їжу для нації. На сьогоднішній день, дякуючи технологічним змінам, сільське господарство наймає менше, ніж 2 % американських працівників, які не лише повністю забезпечують потреби внутрішнього ринку, але ще й експортують дану продукцію. Так, за попередніми оцінками, протягом п'яти років в США втратять роботу від двох мільйонів до двох сот тисяч до трьох мільйонів дев'яноста тисяч водіїв. Водії мікровантажівок або водії доставки послуг зараз отримують трохи більше шістнадцяти доларів на годину, водії шкільних автобусів або для перевезення клієнтів з особливими потребами – 14, 5 дол. США на годину, а водії таксі –

12, 5 дол. США на годину. У глобалізованому світі йдеться про величезну кількість програмістів, що постраждають. 2017 р. за даними статистичного відділу ринку праці США для розробників програмного забезпечення було 671 тисяча робіт та додаткові близько 388 тисяч для розробників системного програмного забезпечення. Працевлаштування у технічних галузях складало близько шести з половиною мільйонів людей. Згідно даних статистичного департаменту США, ці робітники вже у середньостроковій перспективі опиняться на межі звільнення. Протягом найближчого часу їхня заробітна плата падатиме, а тому частина з них повинна буде переорієнтуватись на ринок послуг, де очікуваними стане зниження доходів та відповідно зменшення податкових відрахувань, що поставить під сумнів можливості економіки забезпечувати консолідований бюджет без необхідності зменшення державних витрат. Притік ще більш кваліфікованих нових працівників ще більше знизить заробітну плату, адже роботам не потрібно платити заробітну платню. Відтак тим, хто втратить роботу, буде запропоновано базовий дохід. В той же час, впровадження загального базового доходу у випадку поширення його на всіх громадян призведе до зростання бюджетного дефіциту на 5 % ВВП. Розширення соціальних функцій – і відповідно державних витрат – ставатиме невід'ємним для державних бюджетів і неефективним з точки зору соціальних потреб суспільства. Очікується, що саме в період з 2015 р. по 2020 р. в Німеччині, Італії і Франції має відбутись децентралізація тарифних угод про заробітну платню – переведення їх з галузевого рівня на рівень підприємств, що також забезпечить більш гнучке пристосування підприємств до мінливих умов, хоча, зрозуміло, у працівників зникає впевненість у стабільності високої заробітної платні. Перегляду підлягатиме механізм надання підтримки безробітним як за критерієм розмірів, так і за строками при одночасному введенні спеціальних доплат працівникам, що мають низьку заробітну платню.

Окрім особистого зuboжіння людей в умовах скорочення доходу постраждає ціла економіка, оскільки люди отримуватимуть менше грошей для витрачання, що, в свою чергу, скоротить попит на товари і послуги. Витіснення гаджетами людей із

людського життя модифікує структуру споживання. Спілкування в соціальних мережах зменшує потребу в реальних контактах, що позначається на зменшенні попиту на окремих сегментах ринку послуг. Менший попит означає менше акумулювання капіталу, відтак інвестиції, на які робляться ставки як на джерело hi-tech прибутків, зрештою зменшаться. Конкуренція веде до зниження маржі прибутку і змушує фірми в існуючих секторах впроваджувати більш продуктивні технології, що замінює працю на капітал, і, врешті-решт, займатися пошуком нових видів продукції та послуг, нових бізнес-моделей тощо з метою отримання «монополістичної ренти». Так відбувається ендегенне створення нових видів продукції та послуг, що дає поштовх для виникнення працемістких нових секторів, які перебирають на себе тих, хто став безробітним із технологічних причин. Це узгоджується з тезою економіки праці про те, що створення нових видів продукції, послуг, функцій та видів діяльності є одним зі шляхів повторного залучення вивільненої праці, а також вважається суттєвим чинником сталого та інклюзивного зростання. Ці нові сектори як правило створюють або функціонально оновлюють центральні технології, або підтримують чи надають ці технології, або розширюють їх використання.

В довгостроковій перспективі очікується масова поява секторів, де створюються або виробляються нові технології, а також поява нових секторів, де застосовуються створені технології, водночас із мобільністю праці всередині цих секторів і між ними. Крім того, цій структурній зміні та мобільності всередині секторів та між ними сприяють сектори освіти та навчання. На додаток до «секторного» виміру вчені Д. Демінг і Е. Гастейнер з К. Претнером впроваджують класифікацію змін у професіях внаслідок автоматизації. Ними виокремлено три класи професій. Перший клас – це існуючі професії, на які безпосередньо впливає технологічна заміна задач (або частини задач). Цей клас також включає професії, на які опосередковано впливає зміна попиту або доходу в розпорядженні клієнтів. Це стосується професій у секторах, де створюється і виробляється центральна технологія, у секторах – виробниках продукції та послуг для секторів робототехніки та програмування. Але це також сто-

сується професій у секторах, які полегшують або гальмують ці зміни, тобто людям потрібно давати освіту і навчати їх новій, а не старій технології. Зазначимо, що чистий ефект технологічних змін не є одразу ж очевидним: якщо на новій технології створюються робочі місця (такі як викладачі, консультанти), то робочі місця на старій технології втрачаються. Більше того, технологічні зміни також впливають на наявний дохід, і цей вплив поширюється на четвертинні сектори.

Другий клас включає: професії, в яких зміст задач в основному налаштований на використання нової технології, а також професії, що суттєво перетворюються через впровадження додаткових задач для використання центральної технології (включаючи обслуговування і програмування робіт). Останні цілком можуть потребувати підвищення кваліфікації. Імовірно, назва роботи залишиться такою ж самою, але використання нової технології змінює контрольовані ресурси на вході, наявні процеси або можливий випуск, а відтак і потрібні для цього види діяльності. Третій клас включає нові професії, які використовують сприятливі можливості для надання інноваційних видів продукції та послуг з використанням центральної технології, або для розширення чи рекомбінації технології. Відбувається суттєве зростання зайнятості на роботах з новими назвами.

Вчені [1, 2] пропонують кілька сценаріїв впливу процесу роботизації на стан ринку робочої сили. По-перше, сценарій «кінця роботи». В цьому випадку робототехніка і штучний інтелект стануть настільки передовими, що будь-яка робота, в тому числі в новостворених секторах, невдовзі знову перейде до технології. В цьому сценарії в разі, якщо темп робочого перенавчання і перепідготовки людей буде нижче, ніж темп технологічного прогресу, люди втратять будь-який шанс на роботу. Більше того, потрібно, щоб здатність технології до знищення робочих місць через заміщення перевищувала здатність технології створювати робочі місця через взаємодоповнюваність.

По-друге, в «структурно нижчому» сценарії деякі робочі місця напевно знищаться технологіями, але пропорційна частина заміщених працівників може пройти перенавчання, щоб знайти роботу в інших і, можливо, новостворених секторах. Одним з

аргументів на користь цього сценарію є те, що технологічний прогрес у нових секторах зійде нанівець в разі, якщо система освіти не здатна прогнозувати потребу в кваліфікованих робітниках.

Насправді сама по собі система освіти уповільнює темп технологічного прогресу. Зауважимо, що «структурно нижчі» рівні зайнятості також можуть бути обумовлені подальшим скорочення кількості робочих годин на тиждень. По-третє, в сценарії «пожвавлення» після шоку внаслідок впровадження технології, що заміщує працю, рівень безробіття повертається до «звичайного» рівня фрікційного безробіття. Пожвавлення під дією компенсаційних ефектів може відбуватися всередині сектору застосування або всередині ланцюга доданої вартості секторів-виробників і секторів-постачальників, а також через створення нових секторів. Зазначимо, що структурна трансформація з формуванням зайнятості в четвертинних секторах також сприяє пожвавленню. За аналогією зі «структурно нижчим» сценарієм, система освіти уповільнює темп технологічного прогресу, але працівники можуть наздоганяти технологічний прогрес швидше, ніж розвивається технологія. Для професій у секторах – «виробниках» (виробництво і розроблення, постачання і підтримка) неможливо визначити, якою мірою зростання зайнятості обумовлено автоматизацією, через спільну дію різних факторів, що впливають на зайнятість (тобто демографія, аутсорсинг і офшоринг, технологічні зміни та динаміка попиту).

Технологічне безробіття є однією з основних причин підвищення загального рівня безробіття у країнах ОЕСР за останні тридцять років. Хоча деякою мірою це пов'язано з демографією та зміною структури економіки у багатих країнах, розвиток комп'ютерів, а також інших видів автоматизації та Інтернету зіграв дуже значну роль, особливо починаючи з 2000 року. Цим пояснюється зростання виробництва у США у першій декаді XXI сторіччя на 2,5 % на рік, при тому, що кількість вакантних робочих місць скорочувалася більше, ніж на 1 % на рік. У розвинених країнах 83 % робіт, які входять до класу низькооплачуваних (з доходом менше 20 % на годину) знаходяться під загрозою автоматизації в порівнянні з 31 % робочих місць, що

забезпечують дохід в 20 до 40 дол. США за годину і 4 % з доходом у 40 і більше дол. США за годину.

Таким чином, найближчим часом значно зросте зв'язок між можливістю отримати роботу і рівнем отриманої освіти. Тобто чим менш неосвіченим і носієм менш гнучких компетенцій є робітник, тим менше шансів у нього виграти у битві за робоче місце з роботом. Тож у людини немає вибору: їй треба навчатися протягом всього життя, піднімаючи продуктивність своїх праці. Переваги від технологічного прогресу будуть розподілятися нерівномірно. Якщо професії, що знаходяться під ризиком знищення, призведуть до їхнього заміщення, мільйони американців та європейців значним чином муситимуть змінити свої життєві звички і зіштовхнуться з викликами і змінами в стандарті життя. Збільшуватиметься клас «бідних багатих», що позначиться на формуванні правих настроїв у суспільстві.

Список використаних інформаційних джерел

1. Deming D. J. The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market / D. J. Deming; NBER Working Paper; Social Science Electronic Publishing, Inc.: Rochester, NY, USA, 2015.
2. 20 predictions for the next 25 years / The Guardian. 02.01.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.theguardian.com/society/2011/jan/02/25-predictions-25-years>. – Назва з екрана.

А. Кваша, магістр

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ОЦІНКА МОТИВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

«У нинішніх умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища саме від людського чинника та ефективності праці залежить конкурентоспроможність підприємств. Конкурентоспроможні підприємства для того, щоб виходити на світові ринки та вести там успішну діяльність, змушені запроваджувати систему якості, відповідну світовим стандартам, та проходити міжнарод-

ну сертифікацію згідно з міжнародними принципами та стандартами корпоративного управління» [1, с. 277].

Комплексний аналіз системи мотивації праці ПАТ «Полтавакондитер» свідчить, що протягом 2014–2016 рр. у діяльності підприємства застосовувалася не достатньо ефективна мотиваційна політика. Оскільки добре відпрацьований мотиваційний механізм сприяє досягненню мети підприємства, задоволенню потреб людей, обумовлює людські взаємовідносини у колективі, формує моральний дух підприємства, його культурні цінності або, інакше кажучи, організаційну культуру. Мотиваційні засоби, які активізують, спрямовують і підтримують самостійну поведінку працівника, дозволяють підняти його віддачу значно вище того рівня, який може бути досягнутий за допомогою вимог і тиску.

На основі даних проведеного анкетування здійснено аналіз конкурентів за допомогою методу набору конкурентоспроможних елементів. Для цього сформуємо перелік індикаторів (IND_j , де $j=1, \dots, m$), які служать базою оцінки конкурентоспроможності продукції. Так, з використанням експертного методу (анкетування) виявлено, що основними критеріями при виборі кондитерських виробів є: рівень цін, якість, виробник, реклама, склад та упакування.

На підставі даних анкетування, враховуючи переваги при виборі кондитерських виробів, встановимо для кожного індикатора його вагу ($Vagaj$, де $j = 1, \dots, m$) в загальній оцінці за умови, що $\sum Vagaj = 1$. Так, найвагомішими факторами є рівень цін, якість купової продукції та її склад. На основі отриманої інформації побудована матриця визначення конкурентоспроможності підприємства ПАТ «Полтавакондитер».

За допомогою абсолютних значень індикаторів визначено ранги одиниці продукції (R_{ij}) шляхом ранжирування абсолютних значень ідентичних індикаторів для різних підприємств ($R_{ij} = 1, 2, 3, 4$). При цьому ранг 1 присвоюється найкращому значенню показника.

Таким чином, встановлено, що лідером серед аналізованих підприємств є ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.», м. Дніпропетровськ», тому що має найнижче значення загального рангу

$Rang_1 = \min = 1,97$. Аутсайдером в галузі є ПАТ «Виробниче об'єднання «КОНТІ», тому що має максимальне значення загального рангу $Rang_5 = \max = 3,24$.

Діапазон відстані аутсайдера від лідера склав 1,27.

Отже, в колі лідерів знаходяться ПАТ «Коївська кондитерська фабрика «РОШЕН», ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.», м. Дніпропетровськ»; в зоні невикористаних можливостей знаходиться ПАТ «Полтавакондитер»; в колі аутсайдерів – ПАТ «Виробниче об'єднання «КОНТІ».

Таким чином, ПАТ «Полтавакондитер» займає третю позицію серед підприємств-конкурентів. Враховуючи слабкі сторони підприємства, стратегія управління його конкурентоспроможністю має бути направлена на розширення асортименту продукції, на покращення зовнішнього вигляду продукції (упаковки) та покращення співвідношення «ціна-якість».

Список використаних інформаційних джерел

1. Стефанюк О. Д. Система нематеріальної мотивації персоналу на підприємстві / О. Д. Стефанюк // Бізнес Інформ. – 2016. – № 4. – С. 277–283.

Т. А. Костишина, завідувач кафедри управління персоналом, економіки праці та економічної теорії

Абдуллаєв Зухраб іза Огли, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ

У вітчизняній теорії управління й розглянутій в її межах організації і оплати праці, вона багато в чому відображає історію західної, хоча і має ряд особливостей.

Посохова С. В. визначає, що теоретичний аналіз і оцінка вітчизняного досвіду минулих років дозволяють визначити кілька відмінних етапів у ході еволюції управлінської теорії [1]:

1. Перші десятиліття, пов'язані з розглядом управління в рамках наукової організації праці.

2. Післявоєнні роки і до 70-х років, коли окремі проблеми організації й оплати праці розглядалися в рамках історичного матеріалізму, наукового комунізму, загальної теорії систем, кібернетики, економіки, соціології праці, соціології професій, теорії соціального управління.

3. 70-і – середина 80-х років, визначення проблем організації й оплати праці в рамках управлінської науки.

4. Період перебудови і реформування – із середини 80-х років до нашого часу.

Незважаючи на різноманітні часові умови вищезазначених періодів динаміка управлінської парадигми пройшла шлях від командно-адміністративного до партисипативного стилю управління працею. Призначення цих двох стилів управління полягає в тому, щоб досягти підвищення ефективності праці для задоволення зростаючих потреб членів суспільства. Згідно точки зору вчених Г. В. Задорожного, В. В. Карпенко, С. В. Тютюнникової [2, с. 48] командно-адміністративному стилю управління притаманні: суворі ієрархія управлінських структур; порядок, при якому нижчестоячому відводиться лише роль виконавця команд і розпоряджень вищестоячого; відповідальність лише перед вищестоячим керівником; всеохоплюючий контроль та детальна регламентація з боку вищестоячого; людина – «гвинтик» адміністративної системи.

При такому порядку здійснення влади проблеми розгортання самостійності й ініціативи працівників в практичному плані не вирішуються, внутрішній інтерес до праці подавляється дрібною опікою і контролем над всім, людині відводиться роль простого виконавця команд. Такому стилю управління притаманна своя система пріоритетів, де на першому місці стоїть кількість, на другому – витрати на виробництво і лише на останньому місці знаходиться якість продукції.

Перший і другий етап у ході еволюції управлінської теорії пов'язані з великим відставанням від західної управлінської науки. Визначити ці етапи можна як період, пов'язаний з освоєнням і адаптацією теоретичного і практичного досвіду західної управлінської думки; створенням універсальних методоло-

гічних принципів наукового аналізу і управління складними системами; прагненням створити цілісну концепцію наукового управління працею. На цьому ж етапі засвоюються соціологічні і психолого-організаційні концепції. У центрі уваги знаходилися проблеми синергії походження і взаємини формального і неформального в організації, проблеми рівноваги і балансу, ідентифікація працівника в організації, раціональні і природні моделі організації.

У роботах учених-економістів цього періоду розглядається проблема створення гуманістичних моделей організації, заснованих на концепціях школи людських відносин. Так, у роботі С. П. Епштейна детально описаний зміст Хоторнського експерименту, ранні концепції неформального регулювання організаційного поведіння.

У роботі О. М. Жеманова цей матеріал доповнився двома принципами організації Д. Макгрегора, описом експериментів у Філадельфії, Каліфорнії, експериментів К. Левіна і подальших експериментів за участю працівників у прибутках [3]. Характерною рисою цього періоду є також об'єднання положень історичного матеріалізму і наукового комунізму з деякими інтерпретованими гуманістичними концепціями школи людських відносин. Основним при цьому ставилося стимулювання поведінки працівників.

Інша група вчених (Г. Н. Геренфорд, І. І. Чанглі, В. А. Ядов) розглядали проблему мотивації праці і ставлення до роботи, кооперації, задоволеності роботою як невід'ємну умову успішного функціонування організації. Велика увага в розробках фахівців того часу приділялася дослідженню специфіки управління як особливої форми діяльності, самоврядування і самоорганізації трудових колективів.

Особливістю третього етапу розвитку теорії управління працею є домінування методології школи соціальних систем.

Серед учених, які зробили найбільш істотний внесок у постановку і розробку проблематики організації праці, можна виділити Н. І. Лапіна, що у статтях і в книзі «Теорія і практика соціального планування» (1975 р.) досить чітко виділив проблему роз-

біжності мети і цінностей індивідуума з метою організації і включенням працівника в діяльність організації. Учений відзначає, що ціль індивідуума, що приходить в організацію, пов'язана з реалізацією потреб у праці, престижі, спілкуванні і самоактуалізації (традиції школи «людських відносин»). Як і В. А. Ядов, Н. І. Лапін розглядає задоволеність працівника інтегральним показником залучення індивідуума в організацію, як психологічну реакцію на трудову ситуацію [4, с. 34–39; 5]. На цьому етапі вітчизняні вчені відзначають важливість і складність проблеми побудови організаційно й економічно збалансованої системи управління працею, вирішення якої є головною задачею управління і головною основою для побудови ефективного механізму оплати праці.

В управлінській діяльності удосконалюється нормативне планування коштів на оплату праці за допомогою економічного експерименту 1984–1986 років, у ході якого набув застосування прирістний підхід до формування фонду заробітної плати. Головні його переваги: стабільність нормативів і досягнення необхідного співвідношення між заробітною платою і продуктивністю [6].

Крім того, в економічній літературі відзначається, що прирістний підхід припускає перенесення умов оплати праці, що сформувалися в минулому, на плановий період, закріплюючи тим самим сформоване раніше співвідношення в оплаті праці між підприємствами. Ця обставина не дозволила подолати зрівняльну спрямованість механізму оплати праці в ході великомасштабного економічного експерименту. Незважаючи на істотні недоліки прирістного підходу, що з'явився в ході експерименту, саме він був покладений в основу нормативного планування фонду заробітної плати підприємств, переведених на нові умови господарювання [7].

Отже, дослідження основних напрямів управління та його впливу на управління працею, зокрема на формування конкурентоспроможної оплати праці, дозволяє в подальшому більш детально розробляти механізми та інструменти регулювання цього процесу.

Список використаних інформаційних джерел

1. Посохова С. В. Сравнительный анализ отношения к работе в ведущих странах Запада, Японии и Украине : матер. міжн. наук.-техн. конфер. [«Проблеми і практика управління в економічних системах»] / С. В. Посохова // Придніпровський науковий вісник. – Дніпропетровськ. – 1998. – № 108 (75). – С. 58–60.
2. Задорожный Г. В. Труд: проблемы управления и оплаты в транзитивной экономике / Г. В. Задорожный, В. В. Карпенко, С. В. Тютюнникова. – Харьков : ХИБМ, 1998. – 178 с.
3. Наука управляти: з історії : [хрестоматія / упоряд. І. С. Слєпов]. – Київ : Либідь, 1993. – 304 с.
4. Лапин Н. И. Проблемы социологического анализа организационных систем / Н. И. Лапин // Вопросы философии. – 1974. – № 7. – С. 34–39.
5. Лапин Н. И. Теория и практика социального планирования / Н. И. Лапин, Э. М. Коржева, Н. Ф. Наумова. – Москва : Политиздат, 1975. – 236 с.
6. Уткин Э. А. Основы мотивационного менеджмента / Э. А. Уткин. – Москва : ТАНДЕМ, 2000. – 352 с.
7. Бим А. С. Реформа хозяйственного управления: задачи, опыт, проблемы / А. С. Бим. – Москва : Наука, 1989. – 192 с.

О. О. Кравченко, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ІНДИКАТОРУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Головним ресурсом швидкого конкурентного розвитку сучасної економіки виступають нові технологічні ідеї, підкріплені високою кваліфікацією та творчою активністю людей, здатних впроваджувати ці ідеї в життя. Сучасні технології потребують для свого обслуговування робочу силу, яка характеризується наявністю розвинутих новаторських здібностей, мотивацією до підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня, можливістю забез-

печення зростання продуктивності праці, насамперед, за рахунок удосконалення ефективності управління, спрямованого на збільшення обсягів виробництва [1].

Найбільш прийнятним для побудови інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємства є застосування ієрархічної схеми, згідно якій найбільш вагомий індикатор займає найвищий щабель, тоді як до нижчого рівня належать узагальнюючі, менш вагомі індикатори, які характеризують певні аспекти оплати праці. Для відбору показників найбільш доцільне застосування методу факторного аналізу, який передбачає знаходження кореляційного зв'язку між окремими аспектами досліджуваного аспекту та дозволяє побудувати узагальнюючі чинники. Зокрема, у якості бази для побудови цих чинників відбираються групи показників, які систематизуються в залежності від характеру та міри їх впливу на означений чинник [2, с. 19].

Для нормування показників-стимуляторів, збільшення яких стимулює зростання індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємства, використовується така формула:

$$Y_{ij} = \frac{Z_{ij} - Z_{i_{\min}}}{Z_{i_{\max}} - Z_{i_{\min}}}, \quad (1)$$

де Z_{ij} – значення i -го показника в j -регіоні;

$Z_{i_{\max}}$ – максимальне значення i -го показника;

$Z_{i_{\min}}$ – мінімальне значення i -го показника.

Разом з тим, для нормування показників-дестимуляторів, зростання яких призводить до зменшення індикатора конкурентоспроможності системи оплати праці, доцільно використовувати дану формулу:

$$Y_{ij} = \frac{Z_{i_{\max}} - Z_{ij}}{Z_{i_{\max}} - Z_{i_{\min}}}. \quad (2)$$

Для розрахунку часткового індексу i_{ij} , який характеризує i -й аспект оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємства у j -му регіоні, може бути використана формула:

$$i_{ij} = \sum_{i=1}^n Y_{ij} \omega_i, \quad (3)$$

де ω_i – ваговий коефіцієнт для окремого показника Y_{ij} , який характеризує i -й аспект конкурентоспроможності системи оплати праці;

Y_{ij} – нормований показник i -го аспекту конкурентоспроможності системи оплати праці у j -му регіоні;

n – кількість показників, що характеризують i -й аспект конкурентоспроможності системи оплати праці.

Наступним етапом аналізу оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки виступає розрахунок інтегрального індикатору оплати праці I_i , який обраховується на основі узагальнюючих індексів окремих його аспектів, значення вагових коефіцієнтів для кожного з яких обраховуються за аналогічною формулою.

Завершальним етапом дослідження оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки виступає здійснення системного аналізу проблеми оцінки регіонального її рівня. Загалом, кожний з показників системи, відіграючи важливу самостійну роль, виступає невід’ємною складовою формування узагальнюючого показника.

Необхідною складовою процедури побудови інтегрального індикатору оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємства є використання як запропонованих МОП показників оплати праці (рівень матеріальної винагороди, рівноправність в оплаті праці, гарантія отримання певного мінімального доходу), так доповнених автором: показники мобільності робочої сили, використання та втрат робочого часу, структурні показники фонду оплати праці, стан виплати заробітної плати, кількості укладених трудових договорів та показники кількості страйків та трудових спорів.

Формування інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки відбувається на основі 5 груп показників, які характеризують окремі аспекти оплати праці та кадрової безпеки. Кожному з виділених показників відповідає свій секторний індекс:

мобільність робочої сили: індекси руху працівників (+); індекси рівня прийому та вибуття працівників (+, -); індекси звільнення працівників за причинами (+, -); індекси попиту та пропозиції робочої сили (+).

використання робочої сили: індекси використання робочого часу працівників (+); індекси кількості працівників, які перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості (-); індекси рівня вимушеної неповної зайнятості (-); індекси втрат робочого часу з причин перебування в умовах вимушеної неповної зайнятості (-).

рівень заробітної плати: індекси середньомісячної реальної заробітної плати (+); індекси середньомісячної заробітної плати штатних працівників (+); індекси кількості працівників, яким заробітна плата нарахована у межах прожиткового мінімуму (-); питома вага структурних складових фонду оплати праці (+, -); індекси середньомісячної заробітної плати за відпрацьовану годину (+).

стан виплати заробітної плати: індекси заборгованості із виплати заробітної плати (-); співвідношення суми заборгованості з виплати заробітної плати до фонду оплати праці (-).

стан зареєстрованих колективних договорів, трудових спорів та страйків: індекси кількості зареєстрованих колективних договорів (+); індекси кількості працівників, які охоплені колективними договорами (+); індекси кількості колективних трудових спорів (-).

Запропонована система показників, які характеризують окремі аспекти оплати праці та становлять основу розрахунку інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємств, може бути основою для подальшого прогнозування її регулювання та розвитку на підприємствах національної економіки.

Список використаних інформаційних джерел

1. Інвестування. Зайнятість. Освіта : [монографія] / В. Г. Федоренко, М. Г. Чумаченко, Ю. М. Маршавін та ін. / за наук. ред. В. Г. Федоренко. – Київ : Наук. світ, 2002. – С. 66.
2. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз : [колективна монографія] / Е. М. Лібанова, Н. С. Власенко, О. С. Власик та ін. / за ред. Е. М. Лібанової. – Київ : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.

О. К. Кузьменко, к. е. н., доцент

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

УПРАВЛІННЯ МОДЕРНІЗАЦІЄЮ НА ПІДПРИМСТВІ

Одним з важливих інструментів підприємства є ефективна модернізація, яка дозволяє скоротити витрати, подолати проблеми збитковості, банкрутства і виступає засобом виживання в умовах підвищеної конкуренції.

Сьогодні, конкурентне середовище країни (підприємства) є стимулюючим фактором активізації інноваційної діяльності, забезпечуючи конкурентоспроможністю кожне підприємства. Тому все більшу значущість та актуальність набувають питання модернізації підприємств.

Отже, модернізація – це систематичне введення інновацій, що веде до поступового нарощування й збереження інноваційного потенціалу [2, с. 201]. Таким чином, передумовою інноваційного розвитку підприємства є його модернізація.

При цьому, ми повинні думати не лише про техніко-технологічне оновлення виробництва підприємств, а й про формування та нарощування компетенції окремих підприємств, узгодженість дій учасників конкурентного ринку, забезпечення інтересів інвесторів. Тобто, модернізація економіки країни та її підприємств повинна здійснюватися з урахуванням зовнішнього попиту на відповідні товари та послуги, що уможливить повернути втрачені та захопити нові ринки збуту. Отже, комфортно почуватися в умовах жорсткої конкуренції можна лише при постійному підвищенні конкурентоспроможності продукції, шляхом

застосування новітніх технологій і модернізації техніко-технологічної бази підприємств [1, с. 129].

Щоб отримати ефективну модернізацію її необхідно проводити поступово, з дотриманням певних етапів та процесів. Отже, алгоритм проведення ефективної модернізації наступний:

1. Проведення модернізації логістичної інфраструктури.
2. Вибір нової або проведення модернізації наявної технології.
3. Вибір складу технологічного обладнання та технологічного устаткування.
4. Аналіз доцільності проведення модернізації.

При цьому, існують наступні типові помилки, які допускаються під час управління модернізацією виробництва на підприємстві: 1) не чітко сформульовано фахівцем завдання та певні проблеми, які повинні бути враховані в рамках модернізації; 2) відсутність грамотного перекладу технічної частини контракту обладнання, складеного іноземною мовою; 3) відсутність або недотримання чіткого регламенту модернізації; 4) у процесі роботи, виявляють найбільш відповідний напрям у розвитку конкретного технологічного процесу.

У зв'язку з цим, для успішного проведення процесу модернізації необхідно враховувати наступні правила:

1. Формувати робочу групу для проекту модернізації, ґрунтуючись на вміннях і психологічній сумісності співробітників
2. Починати формувати план-графік при чіткому уявленні одо рівнів та вигляду модернізації.
3. Складати компетентне технічне завдання.
4. Формувати бюджет модернізації враховуючи п'ять частин: капітальні видатки; логістичні витрати; нематеріальні витрати; мотиваційний фонд робочої групи; накладні витрати.
5. Прогнозувати фінансові можливості підприємства, враховуючи зовнішні й внутрішні макроекономічні показники.
6. Визначити відповідального керівника проекту по модернізації виробничої діяльності.
7. При затвердженні бізнес-процесу відзначити показників з оцінкою вкладу з боку кожної ділянки, порядку, форм і термінів звітності.

8. Забезпечити щоденний контроль.

Таким чином, перехід до якісно нового рівня розвитку економіки неможливий без відповідного інноваційно-технічного оновлення підприємств. Основними факторами прогресивного розвитку економіки є механізми модернізації на підприємстві, які дозволяють збільшити ефективність виробничого процесу, що дасть змогу підняти економіку країни на більш якісний рівень.

Список використаних інформаційних джерел

1. Валінкевич Н. В. Управління потенціалом та розвитком підприємств на основі модернізації / Н. В. Валінкевич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2015. – № 1(45). – С. 128–134.
2. Петрович Й. М. Сутнісна характеристика поняття модернізації підприємства в системі економічних категорій / Й. М. Петрович, Н. С. Лушак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2015. – № 748. – С. 199–206.

В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

А. Ю. Ляшенко, аспірант

Інститут економіки промисловості НАН України

ПОЛІТИКА ПІДВИЩЕННЯ АБСОРБЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ В СТРАТЕГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Зарубіжні дослідники Сое та Helpman (1995,1997) виявили, що закордонні НДДКР, втілені у товари, мають значний позитивний ефект на загальну факторну продуктивність країн-імпортерів. Цей вплив залежить від відкритості економіки. Чим більш відкрита економіка, чим більше навичок є в робітників країни, та, у випадку з країнами, що розвиваються, чим більший обсяг торгівлі з розвинутими країнами, тим більший позитивний вплив від імпорту технологій [1, 2].

Капіталовкладення в НДДКР мають більший ефект ніж відкритість тільки для країн ОЕСР, в той час як у торгівлі моделі Північ-Південь більший вплив на загальну факторну продуктивність має відкритість економіки.

Також дослідження Schiff та Wang (2002) [3] свідчать, що в галузях промисловості з низькою інтенсивністю НДДКР відкритість має більший позитивний вплив на загальну факторну продуктивність, ніж інвестиції в НДДКР. Вкладення в НДДКР впливає позитивно на загальну факторну продуктивність більш наукоємних галузей. Але і цей ефект залишається меншим, ніж ефект від «відкриття» галузей [4, с. 8]. В результаті можна зробити висновок, що «відкрита» політика зовнішньої торгівлі є критичною для країн, що розвиваються при залученні технологій. Але відкриття, згідно до досліджень не є достатнім [4, 7–10].

Багато досліджень підтверджують, що необхідним елементом стратегії залучення іноземних технологій та вирішальним фактором в приймаючій країні для отримання т. зв. «ефекту переливу» від торгівлі або ПІІ є абсорбційна спроможність країни (або окремих підприємств) та здатність до адаптації іноземних технологій, що в свою чергу пов'язано з інвестиціями в «людський капітал» та наукоємні виробництва. Без відповідного людського потенціалу або інвестицій в НДДКР, такі ефекти не можуть бути досягнуті. Абсорбційна спроможність визначається в літературі як здатність до «виявлення цінності нової інформації, її засвоєння та комерційного використання» [5]. Поняття «абсорбційна спроможність» спочатку використовувалося для характеристики підприємства, пізніше цей термін стали відносити до економіки країни. Виділяють наступні складові абсорбційної спроможності: дифузія знань; здатність ідентифікувати, оцінювати, використовувати або реалізувати потенціал освоєння інновацій; здатність членів організації асимілювати, обробляти і перетворювати зовнішні потоки знань; здатність до адаптації, імітації і зворотного інжинірингу.

Вищевказані складові визначають пряму залежність між абсорбційною здатністю і якістю людського капіталу в країні. Більш того, у багатьох дослідженнях доведено, що на абсорбційну здатність великий вплив мають такі характеристики якості людського капіталу: рівень освіти, грамотності, кількість людей з вищою освітою і т. д. Серед індикаторів загального характеру, що визначають абсорбційну здатність країни виділяють: 1) науковий потенціал; 2) якість системи освіти; 3) загальну якість ін-

ститутів; 4) рівень розвитку банківської системи; 5) якість спеціалізованих інститутів і політики запозичення. Оскільки абсорбційна спроможність є важливим фактором, що визначає успіх стратегії запозичення технологій, в країнах, що розвиваються, як правило, існує перевага в абсорбційній спроможності перед розвиненими країнами. Розвинені країни мають більшу інноваційну спроможність, тобто здатність «виробляти і комерціалізувати потік інноваційних технологій протягом тривалого часу».

Будучи важливою для міжнародного трансферу технологій, політика щодо підвищення абсорбційної спроможності є горизонтальною мірою внутрішньої політики держави, і пов'язана з утворенням і підвищенням кваліфікації працівників, розвитком освітніх і наукових закладів і їх зв'язку з бізнесом, створенням бізнес-клімату та спрощенням доступу до фінансів.

Абсорбційна спроможність передбачає використання низки економічних механізмів і видів економічної політики. До їх числа відносяться:

- взаємодія з зарубіжними фахівцями: навчання та стажування за кордоном, запрошення зарубіжних викладачів, спільні дослідження;
- стимулювання розвитку дослідницьких відділів великих фірм;
- політика щодо обмеження «витоку мізків», стимулювання повернення кваліфікованих працівників в країну.

Політика щодо підвищення абсорбційної спроможності як напрям стимулювання трансферу технологій «часто має відношення до реформ, які не можна провести швидко» [6, с. 21]. У перехідний період спостерігається деградація людського капіталу. У зв'язку з цим в країнах, що трансформують свою економіку, стоїть завдання збереження і примноження інтелектуального потенціалу суспільства. Також відзначається, що для збільшення абсорбційної спроможності в країнах з більш низьким рівнем розвитку необхідно проводити політику, що стимулює компанії до проведення НДДКР та забезпечити доступ до висококваліфікованої робочої сили, так само як тренінги персоналу [6, с. 21]. Це викликає необхідність створення всередині країни умов, які охоплюють більш широкий спектр перетворень, таких як адекватне фінансування, розвиток інфраструктури і освіта [6, с. 21].

Держава може сприяти міжнародному трансферу технологій,

скорочуючи «технологічну дистанцію» між місцевими і закордонними фірмами, створюючи регіональні або національні інноваційні системи, що заохочують локальні НДДКР, підтримуючи трансфер технологій з університетів в місцеві підприємства, просуваючи використання телекомунікацій, е-комерції, біотехнологій, і інших технологій, що знижують витрати і впливають на вартість.

У той же час обсяг пропозиції працівників сфери управління та інженерів відіграє значну роль в МТТ, тому політика держави в сфері збереження кваліфікованих кадрів, а також освіти та тренінгів є надзвичайно важливою.

Отже, лібералізація торгівлі і «відкрита» політика ПП в країні, що розвивається повинна бути доповнена політикою щодо освіти, НДДКР і збереження людського капіталу для того, щоб країна могла отримувати максимальну вигоду з міжнародного трансферу технологій

Державна політика щодо підвищення абсорбційної спроможності є необхідним напрямом державної політики, що забезпечує ефективність міжнародного трансферу технологій. Вона не диференціюється в залежності від типу технології або її власника. Абсорбційна спроможність в найменшій мірі регулюється в міжнародному контексті в порівнянні з іншими напрямками політики в сфері МТТ. Недоліком такої політики є те, що вона відбувається повільно, і вимагає більш широкого спектра перетворень, пов'язаних з розвитком інфраструктури та системи освіти, а також потребує додаткового фінансування.

Таблиця 1 – Характеристика державної політики щодо підвищення абсорбційної спроможності економіки

Зміст	Міжнародна складова	Показники оцінки	Ступінь селективності	Заходи
1	2	3	4	5
Тісно пов'язана з політикою стимулювання інновацій та поліпшення бізнес-клімату [6, с. 21] а також рівнем економічного та інституційного розвитку країни.	Міжнародні угоди щодо спрощення торгівлі. Допомога і технічна підтримка МСБ.	Науковий потенціал. Якість системи освіти.	Є горизонтальною мірою внутрішньої політики держави.	Політика щодо стимулювання інновацій та поліпшення бізнес-клімату. Збільшення кількості підготовленої робочої сили.

1	2	3	4	5
Повільно відбувається, пов'язана з більш широким спектром перетворень, таких як адекватне фінансування, інфраструктура і освіта.		Загальна якість інститутів. Рівень розвитку банківської системи. Якість спеціалізованих інститутів і політики запозичення.	Впливає на ефективність ПП (тобто наявність попередніх знань в певній сфері збільшує ефективність НДДКР). Не диференціюється в залежності від типу технології і її власника.	Розвиток людського капіталу та освіти (тренінги на державному рівні і рівні фірми). Поліпшення якості вищої освіти, наукової інфраструктури. Встановлення зв'язків Освіта – Наука-Бізнес. Спрощення доступу до фінансів. Розвиток інфраструктури.

Список використаних інформаційних джерел

1. Coe D.T., Helpman E. International R&D Spillovers // European Economic Review. – № 39. – P. 1147–1175.
2. Coe D. T., Helpman E., Hoffmaister A. North–South R&D Spillovers // The Economic Journal. – 1997. – № 107. – P. 134–149.
3. Schiff M. On the quantity and Quality of knowledge: The impact of openness and foreign research and development on North-North and North-South Technology Spillovers // World Bank Working Paper, 2002. – 21 p.
4. Hoekman B. M. Transfer of technology to developing countries: unilateral and multilateral policy options / Bernard M. Hoekman, K. Maskus, K. Saggi // World Bank Policy Research Working Paper № 3332, June, 2004. – 35 p.
5. Wesley M. Cohen and Daniel A. Levinthal. Administrative Science Quarterly Vol. 35, № 1, Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation (Mar., 1990), pp. 128–152.
6. Kowalski, P. International Technology Transfer measures in an interconnected world: Lessons and policy implications / P. Kowalski, D. Rabaioli, S. Vallejo // OECD Trade Policy Papers, № 206, OECD Publishing, Paris, 2017. – 86 p.» URL: <http://dx.doi.org/10.1787/ada51ec0-en>.

7. Lyashenko, V., Osadcha, N., Galyasovskaya, O., & Knyshek, O. (2017). Marketing prospects of small developed African countries assessment for traditional Ukrainian exports. *Economic Annals-XXI*, 166 (7-8), 20-25, <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V166-04.pdf>.
8. Ляшенко В. І. Регіональні наукові центри НАН України та МОН України як ядро розбудови регіональних інноваційних систем в умовах децентралізації / В. І. Ляшенко, І. Ю. Підоричева // *Економічний вісник Донбасу*. – 2017. – № 1 (47). – С. 13–20.
9. Регионы Украины: оценка конкурентоспособности / Амоша А. И., Дубинина М. В., Кацура С. Н., Ляшенко В. И., Марченко В. Н. // *Экономист*. – 2005. – № 12. – С. 62–74.
10. Ляшенко В. І., Порівняльна оцінка експортних можливостей продукції гірничодобувного комплексу України / В. І. Ляшенко, Н. В. Осадча, О. В. Галясовська // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики* : Зб. наук. праць. – Харків : Ун-т банк. справи, 2018. – Вип. 3. – С. 208–218.

УДК 339.564:622.341:351.823.3(477)

В. І. Ляшенко, д. е. н., професор, Інститут економіки промисловості, Національна академія наук України

Н. В. Осадча, д. е. н., професор, Інститут економіки промисловості, Національна академія наук України

О. В. Галясовська, аспірант, 3-й рік навчання
Університет митної справи та фінансів;

ПОШУК ЕКСПОРТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ГІРНИЧОДОБУВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Досліджуючи проблеми та перспективи розвитку експортних можливостей залізорудної продукції гірничодобувного комплексу, а також проводячи пошук країн з економічними показниками, що наближаються к показникам нашої країни, було визначено наскільки гірничодобувний комплекс Україна привабливий для інших країн, також, з метою покращення експортних можливостей продукції гірничодобувного комплексу України, було здійснено аналіз чинників, що впливають на її розвиток.

Так, ґрунтуючись на європейських принципах відкритості своєї діяльності Мінекономрозвитку України звітувало в цьому році про свою діяльність в 2017 році. В звіті акцентувалась увага на Стратегічному плані діяльності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України на 2017–2020 роки, в якому визначена така місія, а саме – створення умов для забезпечення конкурентоспроможності економіки України як основи для стійкого економічного зростання та підвищення стандартів і якості життя населення. Як один із чинників створення таких умов є регулювання експорту продукції гірничодобувної промисловості.

В ході нашого дослідження проводилось оцінювання експортної конкурентоспроможності залізорудної продукції на зовнішніх ринках, а даному питанню свої дослідження присвятили такі вчені як Москаленко Н. О., Зосімова А. В. [1], а для визначення наскільки приваблива Україна в галузі добувної промисловості був розрахований показник привабливості її за допомогою адаптованої моделі Раша [2].

Спираючись на дослідження визначено, що в теперішній час гірничодобувна промисловість займає невелику частку в промисловості України – близько 5 % ВВП країни. Гірничодобувна промисловість в Україні стикається з низкою проблем, що пов'язані з охороною навколишнього середовища, охороною здоров'я та безпекою, збільшенням урядового контролю й відсутністю національної комплексної стратегії розвитку гірничодобувної промисловості та фінансових ресурсів для розвитку і реконструкції виробництва; високою капіталомісткістю гірничих проєктів; технічною і технологічною відсталістю виробництва; недосконалістю податкової системи та нормативно-правових актів, що регулюють відносини в сфері надрокористування; слабким розвитком приватного підприємництва, що підтверджується зменшенням кількості підприємств та організацій гірничодобувної промисловості (на початок 2010 р. – 633, 2017 р. – 390 підприємств [3]); недостатнім рівнем якості менеджменту в галузі, в основному, внаслідок того факту, що підприємства, які представляють галузь, є природними монополістами.

**Таблиця 1 – Обсяг видобутку і розроблення кар'єрів
України за період 2010–2017 рр.**

Назва	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, %	105,1	106,8	101,9	100,6	86,3	85,8	99,8	94,3
Добування кам'яного та бурого вугілля, млн т.	55	166,3	175,2	172,5	124,1	82,3	108,742	81,392
Добування сирої нафти та природного газу	23,5	24	23,9	24,4	22,9	22,4	19,647	20,323
Добування сирої нафти, млн т	2,6	2,4	2,3	2,2	2,1	1,9	1,6	1,374
Добування природного газу, млрд м ³	20,9	21,6	21,6	22,2	20,8	20,5	19,645	18,9495
Руди залізни неагломеровані, млн т		173	176	185	184	175	167	151
Концентрати залізорудні неагломеровані, млн т	64,3	66,5	67,1	70,4	68,3	66,9	62,57	55,32
Концентрати залізорудні агломеровані, млн т	61,6	64,4	64,6	67,6	60,2	55,2	56,74	46,29
Руди та концентрати марганцеві		1,4	1,2	1,5	1,5	0	0	0
Видобуток пісків, гранул, щебню (каменю дробленого), крихти та порошку; гальки, гравію, каоліну та глини, млн т	5 829,1	4 075,12	3 687,92	4 280,72	5 537,22	5 481,01	5 206,87	4 676,14
Видобуток каменю декоративного та будівельного, гіпсу, вапняку, крейди, тис. т	23 215	5 994,8	4 764	7 745,9	6 873,9	6 339,7	8 564,5	7 300,6
Видобуток інших видів продукції добувної промисловості (сировинна мінеральна, торф, сіль тощо)	5 359	9 925,7	9 551	8 928,5	5 850,3	5 296,4	2 791,56	2 648,7

Джерело: Побудовано за даними Державної служби статистики України [4]

Проаналізувавши статистичні дані добувної промисловості України, наведені в таблиці 1, можна зробити висновок, що частка продукції добувної промисловості в економіці країни у 2017 р. зменшилась в порівнянні з 2010 р.

За даними, наведеними у таблиці 1 видно, що Україна є конкурентною державою в експорті залізної руди, але розрахований показник її маркетингової привабливості за допомогою моделі Раша, нижчий ніж в інших країнах, оскільки країна експортує сировину, та не переробляє її в готові вироби.

Список використаних інформаційних джерел

1. Москаленко Н. А. Методичний підхід до оцінювання експортної конкурентоспроможності підприємств машинобудування / Н. А. Москаленко, А. В. Зосімова // Економіка розвитку: Науковий журнал. – 2018. – № 1(85) – С. 76–84.
2. Оцінка маркетингових перспектив ринку малих розвинутих країн Африки для традиційного експорту з України / Ляшенко В. І., Осадча Н. В., Галясовська О. В., Книшек О. О. // Економічний часопис-XXI – науковий журнал. – 2017. – № 166(7–8). – С. 20–26
3. Каталог провідних підприємств України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/rus/catalog/?sector=1> [http://informatio-consortium.net/ojs/index.php/mru/article/view File/mru_2011_03_8-14/265](http://informatio-consortium.net/ojs/index.php/mru/article/view/File/mru_2011_03_8-14/265). – Назва з екрана.
4. Сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.

А. Марченко, магістр

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Торгівля в Інтернеті стала одним із наймогутніших сегментів національних економік у розвинутих країнах. Однак розробка

інтернет-сайту, що здатне ефективно представити підприємство на ринку, популяризуватиме послуги або товари підприємства потребує детальної підготовки, що включає:

- створення технічного завдання на розробку сайту;
- розробку моделі предметної області;
- визначення структурної схеми сайту – розташування розділів, контенту і навігації тощо.

Моделювання предметної області є одним з найбільш важливих етапів робіт при проектуванні інформаційних систем підприємства. На даний час для моделювання предметної області використовуються низка різних методологій та програмних продуктів, що представлені на ринку широким спектром CASE-засобів. Найбільш відомими є Rational Rose, BPwin, Silverrun, Process Analyst, Microsoft Visio [2].

UML (англ. Unified Modeling Language) – уніфікована мова моделювання, використовується у парадигмі об’єктно-орієнтованого програмування. Є невід’ємною частиною уніфікованого процесу розробки програмного забезпечення. UML є мовою широкого профілю, це відкритий стандарт, що використовує графічні позначення для створення абстрактної моделі системи, яка називається UML-моделлю [1].

Перевагою використання даної методології є перш за все те, що діаграми дають можливість представити систему (як ділову, так і програмну) у такому вигляді, щоб її можна було легко перевести в програмний код.

Один із видів UML-діаграм – діаграма послідовностей призначена для відображення часових залежностей, що виникають у процесі взаємодії об’єктів [3]. Основними складовими елементами такої діаграми є – об’єкти або актори, які є ініціаторами взаємодії. Для побудови моделі замовлення товару інтернет-магазину такими акторами є покупець, менеджер, кладовщик, кур’єр, а об’єктом – інформаційна система (інтернет-сайт). Порядок розміщення об’єктів на діаграм визначається міркуванням зручності візуалізації їхньої взаємодії один з одним. З кожного об’єкта виходить вертикальна штрих-пунктирна лінія – лінія

життя об'єкта, яка дозволяє простежити взаємодію акторів. Отже отримали наступну модель (рис. 1).

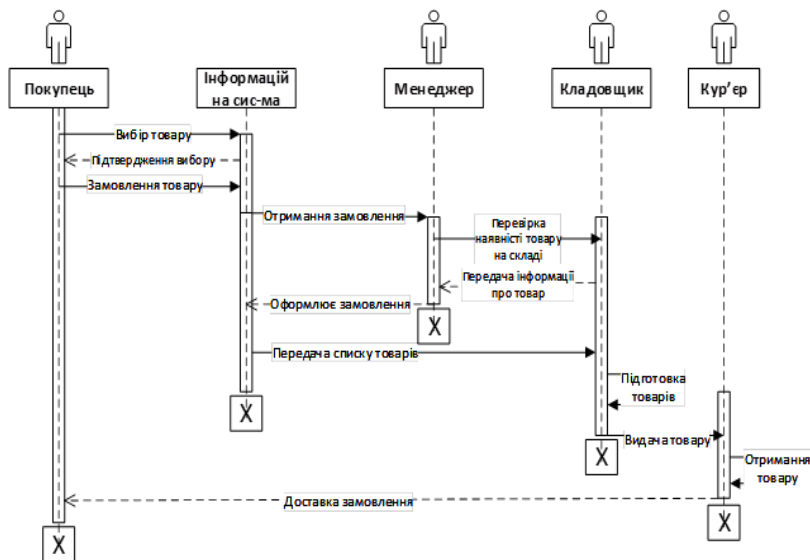


Рисунок 1 – Діаграма послідовності

Запропонована діаграма послідовності може бути використана для створення сайту інтернет-магазину підприємства, що враховує усі напрямки автоматизації бізнес-процесу «замовлення товару».

Список використаних інформаційних джерел

1. Буч Г. UML. Руководство пользователя / Буч Г., Рамбо Дж., Джекобсон А. – Москва : ДМК Пресс, 2003. – 432 с.: ил
2. Дудзяний І. М. Об'єктно-орієнтоване моделювання програмних систем : навч. посіб. / І. М. Дудзяний. – Львів : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 108 с.
3. Мацяшек Л. А. Анализ и проектирование информационных систем с помощью UML 2.0 / Л. А. Мацяшек. – Москва : Вильямс, 2008. – 816 с.

О. В. Миколайчик, магістрант другого року навчання
О. О. Бабицька, к. е. н., доцент – науковий керівник
Білоцерківський національний аграрний університет

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЇХ ПІДВИЩЕННЯ

Дослідження динаміки фінансово-економічного стану та перспектив розвитку сільськогосподарської галузі є надзвичайно актуальним. Сучасні умови функціонування підприємств, що характеризуються посиленням конкуренції, підвищенням динамічності зовнішнього середовища, збільшенням кількості підприємств, відносно яких ініціюється процедура банкрутства, зростанням ризиків, обумовлених глобалізацією, та іншими змінами спонукають до посилення уваги на системі управління економічним станом підприємства і розробці та реалізації превентивних антикризових заходів.

За даними Державної служби статистики України кількість збиткових вітчизняних підприємств є досить високою. Так, у 2017 році, порівняно з 2015 роком частка сільськогосподарських підприємств, які отримали прибуток в Україні знизилась на 0,28 % (35 536,3 млн грн). Загалом за останні 5 років спостерігається тенденція до стрімкого зростання кількості аграрних підприємств, які отримали чистий прибуток, що водночас супроводжується збільшенням його розміру, так у 2017 році прибуток склав 78 457,7 млн грн, що на 63 532 млн грн більше розміру 2013 року. Однак дана тенденція переважно є наслідком зростання цін на продукцію, що водночас не супроводжується підвищенням її якості та незначним зростанням обсягів виробництва.

Саме тому діяльність аграрних підприємств потребує детальної оцінки і розроблення дієвих заходів, які сприяли б формуванню позитивних результатів.

Першим кроком на шляху до забезпечення ефективної підприємницької діяльності є саме оцінювання фінансово-економічного стану підприємства, адже лише своєчасне виявлення негативних факторів і оперативне реагування на зміни економіч-

ного стану підприємства може забезпечити розробку дієвих заходів з попередження кризи або найбільш швидке її подолання з найменшими витратами і втратами.

Об'єктом дослідження наукової роботи є ПрАТ «Агрофорт», виробничим напрямом якого є рослинництво, – вирощування зернових і технічних культур. Товариство належить до тих господарств, що сповідують сучасний стиль розвитку – динамічний, високотехнологічний, інноваційний з урахуванням ринкових особливостей та реалій ведення бізнесу.

ПрАТ «Агрофорт» характеризується недовиконанням плану виробництва валової продукції у 2017 р. проти 2015 р. було на рівні 2 %. Загалом на підприємстві спостерігається загальне зменшення вартості валової продукції в фактичному періоді відносно до плану – на 1 173,07 тис. грн. Найбільшу питому вагу в структурі товарної продукції за 2015–2017 рр. займає кукурудза на зерно – 40,77 % та 45,88 % відповідно та соняшник (75,52 %). Зазначимо, що виручка від реалізації продукції зросла для всіх без винятку сільськогосподарських культур.

У 2017 році відбулося істотне зменшення прибутку, одержаного підприємством, а саме на 14 803,00 тис. грн (1 209,81 %). Такі зміни спричинені збільшенням витрат на збут, фінансових та інших витрат.

Фінансова та інвестиційна діяльність ПрАТ «Агрофорт» були збитковими. Так, фінансовий результат від фінансової діяльності у 2017 р. проти 2015 р. зменшився на 30 млн грн, а від інвестиційної діяльності – на 6,3 млн грн. Причиною таких змін стало те, що у 2017 році було взято довгостроковий кредит в обсязі 369 426 тис. грн.

У структурі оборотних активів підприємства переважає дебіторська заборгованість, питома вага якої складала 89,30 %, а у 2017 році – 80,33 %, тобто відбулося зменшення на 8,97 %.

Рентабельність операційної діяльності, зросла у 2017 році і склала 26,64, що на 11,66 більше 2015 року. Показник рентабельності продукції знизився на 14,27 %, а саме з 1,64 % у 2015 році до – 12,63 % у 2017 році. За всіма видами продукції рівень рентабельності змінився більшою мірою через зростання рівня ціни, при незначному впливі динаміки структури та собівартості.

Зменшення рентабельності продукції протягом звітного періоду загалом свідчить про погіршення результативності діяльності підприємства.

Діагностика основних фінансово-економічних показників діяльності досліджуваного підприємства свідчить про те, що його стан за аналізований період є нестастабільним. Ситуація, що склалася є несприятливою для подальшого ефективного функціонування й розвитку підприємства.

На нашу думку насамперед особливу увагу керівникам підприємства слід звернути на проблеми порушення фінансової стійкості та прибутковості, вирішення яких позитивно вплине на фінансово-економічний стан підприємства. Для цього пропонуємо запровадити низку економічно обґрунтованих заходів:

- організація ефективного механізму внутрішнього контролю фінансових результатів;
- застосування диверсифікації, а саме вирощування нової зернобобової культури – нуту;
- управління величиною дебіторської заборгованості за допомогою факторингу.

Запропонований комплекс заходів не лише сприятиме фінансовій стійкості підприємства, але й дозволить одержати досить високі й стабільні прибутки, а отже, підвищити ефективність в цілому.

Список використаних інформаційних джерел

1. Довбня С. Б. Методичні особливості комплексної оцінки фінансового стану та економічних результатів підприємства [Електронний ресурс] / С. Б. Довбня // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>. – Назва з екрана.
2. Козак В. Є. Економічні результати як елемент оцінки діяльності підприємства / В. Є. Якубів, Г. О. Христич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – С. 8–11.
3. Статистичний збірник «Сільське господарство України» / за ред. О. М. Прокопенко. – Київ : Державна служба статистики України, 2018. – 245 с.

В. Михайленко, магістр

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі»*

СУТНІСТЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В економічній літературі зазначено, що існує різне трактування поняття «управління витратами». Серед вітчизняних та зарубіжних вчених немає однієї думки щодо визначення сутності «управління витратами».

Отже, у формулюванні поняття «управління витратами» науковці дотримуються системного та процесного підходу. У визначенні категорії «управління витратами» більшість авторів визначають взаємозв'язок витрат та високого економічного результату підприємства. Безперечно це так, адже управління – це процес вирішення проблем під час досягнення цілей. Бо ж будь-яку діяльність підприємства правомірно розглядати як перетворення витрат в результати.

Управління витратами на підприємстві передбачає притаманні управлінню дії: прийняття, розробку, та реалізацію рішень, а також контроль за їх виконанням. Функції управління витратами реалізуються через цикли: прогнозування та планування, організацію, регулювання, активізацію та стимулювання виконання, облік і аналіз. Організація системи управління витратами пов'язана з визначенням місць формування витрат та центрів відповідальності за їх дотримання, а також розробленням ієрархічної системи лінійних і функціональних зв'язків підрозділів та конкретних робітників, що виконують виробничо-господарські та облікові роботи. Формування витрат підприємства може мати, як фінансовий аспект, організаційний аспект так і мотиваційний аспект управління витратами.

Суть процесу управління витратами на підприємстві можна визначити як взаємопов'язаний комплекс робіт, які формують коригуючі впливи на процес здійснення господарської діяльності підприємством, що спрямована на досягнення оптимального рівня витрат у всіх підсистемах підприємства.

Безумовно, що критерієм оптимізації у такому разі є мінімальні витрати.

Вони можуть бути ідентифіковані за їх видом, місцем виникнення і носієм. Ці три параметри відображають об'єктивні властивості процесу витрачання господарських ресурсів, є вузловими елементами його структури.

Отже, система управління витратами повинна відповідати наступним цілям:

- 1) аналіз витрат ресурсів для виявлення причин виникнення окремих витрат;
- 2) ідентифікація та усунення витрат, що не додають цінності й будуть усунені без шкоди якості та корисності продукту;
- 3) постійний пошук можливостей зниження витрат і економії коштів;
- 4) прийняття рішень, націлених на підвищення конкурентоспроможності продукції;
- 5) визначення ефективності та ефекту всіх основних видів діяльності, представлених на підприємстві;
- 6) ідентифікація та оцінка нових видів діяльності.

Зрозуміло, що дії у сфері управління витратами потребують повсякденного відстеження і зіставлення витрат за окремими продуктами, ринками, клієнтами, але і за всіма процесами, операціями і замовленнями, що знижує придатність традиційних методів обліку. У зв'язку з цим необхідність створення і постійного вдосконалення механізму управління витратами вимагає пошуку наукових підходів до вибору методів формування процесу витрат у ході виробництва.

Таким чином, система управління витратами відіграє ключову роль як в обґрунтуванні управлінських рішень під впливом зовнішнього економічного середовища, так і в ефективному внутрішньогосподарському управлінні та створенні ефективного механізму планування, контролю і аналізу витрат.

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Підвищення продуктивності праці є одним з найважливіших чинників виходу з економічної кризи, піднесення рівня життя населення, забезпечення стабільного та потужного економічного зростання. В умовах трансформаційних змін та переходу до нової системи господарювання змінюються інструменти та методи управління продуктивністю праці. В такому випадку актуальним є дослідження поняття продуктивності праці, вивчення факторів, резервів її підвищення та застосування цих знань на практиці.

Теоретичні аспекти продуктивності праці знайшли свої відображення в розробках вітчизняних вчених – О. Е. Германової, А. С. Семенова, Д. П. Богині, В. О. Єрмоєнко, А. В. Калини, В. Філєва, Н. О. Павловської та ін.

Праця є основним фактором виробництва, а продуктивність праці виступає комплексним показником ефективної економічної діяльності. Поняття продуктивності праці можна розглядати в широкому та вузькому значенні.

На підставі аналізу літературних джерел нами узагальнено підходи до трактування сутності категорії «продуктивність праці» в табл. 1.

Таблиця 1 – Підходи до сутності категорії «продуктивність праці» у наукових дослідженнях

Вчені	Визначення терміна
В. Г. Андрійчук [1, с. 422].	Продуктивність праці – реалізована здатність конкретної праці (праці конкретних працівників) в одиницю робочого часу виробляти певну кількість продукції або виконувати відповідний обсяг роботи.
О. А. Грішнова [2, с. 361]	Продуктивність праці – це показник, що характеризує співвідношення результатів праці та її витрат.
О. І. Ляш, С. С. Гринкевич [3, с. 244].	Продуктивність праці – це ефективність використання ресурсів – праці, капіталу, землі – в процесі виробництва різних товарів і надання послуг.

Вчені	Визначення терміна
Е. П. Качан [3, с. 636].	Продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції.
А. А. Мазаракі [6, с. 311].	Продуктивність праці – характеризує результативність (плідність) праці, тобто оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних з використанням трудових ресурсів підприємства.
Р. Н. Масалаб [7, с. 6]	Продуктивність праці – це локальний показник, який визначає, наскільки ефективно використовується робоча сила.
МОП [8]	Продуктивність праці – це показник, який відображає ступінь ефективності використання праці.
С. В. Мочерний [9, с. 118]	Продуктивність праці – це ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг.
Д.С. Сінк [11, с. 29]	Продуктивність праці – це відношення кількості продукції, виробленої даною системою за даний період часу, до кількості ресурсів, спожитих для створення цієї продукції за той же період часу.
П. Е. Шлендер, Ю. П. Кокін [12, с. 203]	Продуктивність праці – це продуктивність трудової діяльності, співвідношення виміряного тим або іншим способом кількості продукції, виробленої системою (підприємством, фірмою, галуззю і тому подібне), і витратами ресурсів праці, що знадобилися для цього, виміряними в людино-годинах, людино-днях, середньорічній чисельності. Продуктивність праці – це ефективність її використання, співвідношення економічного результату діяльності системи (виручка від реалізації продукції, робіт, послуг; дохід, прибуток) і витрат, пов'язаних із залученням і використанням ресурсів праці (передусім витрат на заробітну плату, соціальні виплати, підбір і підготовку кадрів, охорону праці).
Р. В. Янковий [13, с. 23–26]	Продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції.

Аналіз відомих з літератури підходів дозволяє з'ясувати, що серед вчених продовжується дискусія навколо тлумачення сутності «продуктивність праці», а це зумовлює відмінності в методологічних підходах до вимірювання останньої. Виходячи з наведених неоднозначних підходів, можна дійти висновку, що продуктивність праці є досить суперечливою та дискусійною категорією.

Зокрема, Н. Е. Шлендер і Ю. П. Кокін трактують поняття і зміст продуктивності праці трохи інакше. Вони вважають, що доцільно виділити два аспекти розуміння суті продуктивності праці [12, с. 210].

Перший аспект характеризує її як продуктивність трудової діяльності, тобто співвідношення вимірної тим або іншим способом кількості продукції, виробленої системою (підприємством, фірмою, галуззю і тому подібне), і витратами ресурсів праці, що знадобилися для цього, вимірними в людино-годинах, людино-днях, середньорічній чисельності.

Другий аспект визначає сутність продуктивності праці як ефективність її використання, тобто співвідношення економічного результату діяльності системи (виручка від реалізації продукції, робіт, послуг; дохід; прибуток) і витрат, пов'язаних із залученням і використанням ресурсів праці (передусім витрат на заробітну плату, соціальні виплати, підбір і підготовку кадрів, охорону праці та ін.).

У цьому розумінні ріст продуктивності праці є фактором збільшення фінансового результату діяльності, зниження собівартості і підвищення рентабельності, інакше кажучи, фактором росту маси і норми прибутку, конкурентоспроможності підприємства. Окремі учені відмічають, що в умовах сучасної ринкової економіки продуктивність праці вже недостатньо розглядати в якості здатності робити максимальний обсяг продукції за одиницю часу [12, с. 102].

Фактори зростання продуктивності праці – це вся сукупність рушійних сил і причин, що призводять до збільшення продуктивності праці. Оскільки зростання продуктивності праці має надзвичайно велике значення і для кожного підприємства зокрема, і для суспільства в цілому, вивчення факторів і пошук резер-

вів цього зростання стає важливим завданням економічної теорії та практики [2, с. 386].

Завіновська Г. Т. погоджується із зарубіжними економістами та пропонує виділяти дві основні групи факторів продуктивності: зовнішні (які не контролюються), внутрішні (які контролюються). Зовнішні фактори включають політичні, соціальні й економічні аспекти розвитку суспільства; урядові рішення та інституційні механізми; наявність фінансів, транспорту, комунікацій і сировини. Вони перебувають поза контролем з боку окремого підприємства. Внутрішні фактори – це ті, які перебувають в зоні контролю окремого підприємства і поділяються на «тверді» та «м'які».

«Тверді» (стійкі, сталі) включають в себе:

- виріб – його якість, призначення, дизайн, тобто якою мірою він відповідає вимогам, що ставляться до нього споживачем, ринком;

- технологію й устаткування – впровадження нових технологій, зменшення простоїв устаткування та підвищення ефективності діючих виробничих потужностей, модернізація устаткування, усунення вузьких місць тощо;

- сировину – охоплює такі важливі аспекти, як підвищення ефективності використання матеріалів, поліпшення коефіцієнта обігу матеріалів, управління матеріалами, розвиток ефективних джерел постачання.

«М'які» (змінні) фактори включають:

- якість робочої сили, підвищення ефективності її використання за допомогою подальшого удосконалення мотивації праці, поліпшення її поділу та кооперації, участі всіх категорій працівників в управлінні підприємством;

- організаційні системи та методи – динамічність і гнучкість структури підприємства, удосконалення організації виробництва і праці, трудових методів;

- стилі та методи управління – вплив їх на організаційну структуру, кадрову політику, планування діяльності підприємства [4, с. 108–109].

Лукашевич В. М. виділяє чотири групи внутрішніх факторів:

- матеріально-технічні фактори – пов’язані з використанням нової техніки, нових видів сировини та матеріалів (модернізація обладнання, заміна морально застарілого обладнання новим, підвищення рівня механізації виробництва, автоматизації виробництва, впровадження нових прогресивних технологій, використання нових видів сировини, прогресивних матеріалів та інших заходів);

- організаційно-технічні фактори – визначаються рівнем організації праці, виробництва та управління (удосконалення організації управління виробництвом, удосконалення організації виробництва, удосконалення організації праці);

- соціально-економічні фактори (матеріальна та моральна зацікавленість у результатах праці, як індивідуальна, так і колективна, зміна форм власності на засоби виробництва та результати праці, рівень кваліфікації працівників, якість їх професійної підготовки та загальний культурно-технічний рівень);

- соціально-психологічні фактори (якість трудових колективів, їх соціально-демографічний склад, рівень дисциплінованості, трудової активності та творчої ініціативи працівників, система ціннісних орієнтацій, стиль керівництва у підрозділах і на підприємстві у цілому тощо).

До зовнішніх факторів він пропонує віднести такі: якість державного економічного механізму; соціально-економічні умови у суспільстві та регіоні; ситуація на національному та світовому ринках; рівень кооперації з іншими підприємствами; природні умови тощо [5, с. 67–68].

Привертає увагу класифікація факторів продуктивності, запропонована Грішновою О. А., яку, на наш погляд, варто використовувати, бо вона є розширеною та зручною.

За рівнем керованості:

- ті, якими може керувати господарюючий суб’єкт (управління, організація, трудові відносини, кваліфікація і мотивація персоналу, техніка і технологія, умови праці, інновації тощо);

- ті, що знаходяться поза сферою керування господарюючого суб’єкта (політичне становище в країні та в світі, рівень розвитку ринкових відносин, конкуренція, науково-технічний прогрес, загальний рівень економічного розвитку, якість і кіль-

кість економічно активного населення країни, культура, моральність, соціальні цінності, наявність природних багатств, розвиток інфраструктури тощо).

За змістом:

- соціально-економічні, що визначають якість робочої сили, що використовується;
- матеріально-технічні, що визначають якість засобів виробництва;
- організаційно-економічні, що визначають якість поєднання робочої сили із засобами виробництва.

За сферою виникнення та дії:

- на внутрішньовиробничі – ті, що виникають і діють безпосередньо на рівні підприємства чи організації;
- галузеві і міжгалузеві, що пов'язані з можливістю покращання кооперативних зв'язків, концентрації та комбінування виробництва, освоєння нових технологій і виробництв на рівні всієї галузі або кількох суміжних галузей народного господарства;
- регіональні – це фактори підвищення продуктивності праці, характерні для даного регіону (наприклад, створення вільної економічної зони);
- загальнодержавні – це такі фактори, які спричиняють підвищення продуктивності праці в усій країні (наприклад, зміцнення здоров'я та підвищення освітнього рівня населення, раціональне використання трудового потенціалу тощо) [2, с. 386–388].

Пеліхов Є. Ф. підкреслює, що у планово-економічній роботі застосовують трохи іншу класифікацію факторів зростання продуктивності праці, яку називають типовою класифікацією. Відповідно до неї, на зростання продуктивності праці впливають такі фактори:

- структурні зрушення у виробництві (зміна питомої ваги окремих видів продукції або виробництва в загальному обсязі продукції);
- підвищення технічного рівня виробництва (комплексна механізація й автоматизація виробничих процесів, впровадження передової технології, модернізація діючого устаткування; підвищення якості продукції, поліпшення використання матеріалів, палива, енергії);

– удосконалювання керування, організації виробництва та праці (удосконалювання керування виробництвом, збільшення норм і зон обслуговування, скорочення втрат робочого часу, втрат від браку);

– зміна обсягу виробництва продукції;

– введення в дію й освоєння нових підприємств [10, с. 75].

Після визначення найвпливовіших факторів підвищення продуктивності праці, управлінці мають обрати відповідні методи для покращення існуючої ситуації. В світовій практиці використовують багато ефективних методів підвищення продуктивності праці. Серед них необхідно виділити такі: проектування витрат, розвиток та впровадження нових технологій, управління якістю, програми стимулювання вдосконалення обладнання, сучасне управління трудовими ресурсами, робототехніка, автоматизація роботи, спрощення документообігу, розробка та перегляд посадових обов’язків тощо.

Проте не тільки від підприємства залежить підвищення продуктивності праці, також необхідне втручання держави у соціально-економічні процеси, що дасть змогу підвищити ефективність праці, створити умови для ефективного використання робочої сили та удосконалити контроль за винагородою праці.

Отже, продуктивність праці – це динамічний показник, що змінюється під впливом цілого ряду чинників. За рахунок факторів та резервів підвищення продуктивності праці можна викликати зростання економічної ефективності підприємства. Значну роль відіграють мотивація працівників, їх кваліфікація, використання новітніх технологій, збільшення винагороди за працю, різноманітне матеріальне стимулювання та моральне заохочення.

Список використаних інформаційних джерел

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – 3-тє вид., допов. і перероб. – Київ : КНЕУ, 2009. – 624 с.
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова. – 3-тє вид., випр. і допов. – Київ : Т-во «Знання», КОО, 2007. – 559 с.

3. Економіка праці та соціально-трудова відносини : навч. посіб. / [Є. П. Качан, О. П. Дяків, О. І. Іляш та ін.]; за ред. Є. П. Качана. – Київ : Знання, 2008. – 407 с.
4. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. – Київ : КНЕУ, 2003. – 300 с.
5. Лукашевич В. М. Економіка праці та соціально-трудова відносини : навч. посіб. / В. М. Лукашевич. – Львів : «Новий Світ-2000», 2008. – 248 с.
6. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник / А. А. Мазаракі та ін. ; під ред. проф. Н. М. Ушакової. – Київ : «Хрещатик», 2009. – 800 с.
7. Масалаб Р. Н. Використання показників продуктивності праці в управлінні господарською діяльністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Р. Н. Масалаб. – Донецьк, 2003. – 20 с.
8. Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org.ua/Pages/default.aspx>. – Назва з екрана.
9. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: у трьох томах / С. В. Мочерний. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 951 с.
10. Пеліхов Є. Ф. Економіка сучасного підприємства : навч.-метод. і практ. посіб. / Є. Ф. Пеліхов, О. А. Іванова, О. М. Сумець. – Київ : «Хай-Тек Прес», 2008. – 344 с.
11. Сінк Д. С. Управління продуктивністю: планування, вимірювання та оцінка, контроль і підвищення / Д. С. Сінк. – Москва : Прогрес, 1989. – 532 с.
12. Экономика труда : учебник / под ред. проф. П. Э. Шлендера и проф. Ю. П. Кокина. – Москва : Юрист, 2002. – С. 203–271.
13. Янковий Р. В. Шляхи підвищення продуктивності та результативності праці на підприємстві [Електронний ресурс] / Р. В. Янковий, Т. С. Харченко // Економіка: реалії часу: науковий журнал. – 2013. – № 1 (6). – С. 23–26.

Л. В. Олексенко, к. е. н., доцент
Д. Ю. Войцеховський, студент-магістр
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

У сучасних умовах підвищення конкуренції формує нові вимоги до всіх суб'єктів господарювання, які бажають досягти економічного зростання. Наявність певного запасу конкурентних переваг забезпечує високі економічні результати господарської діяльності підприємства, сприяє подоланню тиску з боку конкурентів [3].

З метою здійснення ефективної діяльності, керівництво знаходиться у постійному пошуку нового інструментарію керування та важелів підвищення конкурентоспроможності підприємства на споживчому ринку. Створення і розвиток конкурентного середовища це сукупність зовнішніх чинників відносно конкретного підприємства, які впливають на можливості його подальшого існування на ринку[1].

Конкурентне середовище – це результат і умови взаємодії значної кількості суб'єктів ринку, який визначає відповідний рівень економічного суперництва і можливість впливу окремих економічних агентів на ринкову ситуацію.

У формуванні конкурентного середовища важливим аспектом є зіткнення економічних інтересів, загострення яких зумовлює виникнення конкуренції між економічними суб'єктами [5]. Конкурентне середовище є динамічним за темпами, глибиною, масштабністю змін на ринку, наслідками для господарської діяльності підприємства.

Перемога у конкурентній боротьбі є результатом реалізації власних сильних сторін кожного підприємства. Для забезпечення ефективної діяльності та конкурентоспроможності підприємства важливим є формування його стратегії розвитку. Рівень конкурентоспроможності підприємства визначається станом його господарювання.

Для виживання та розвитку підприємства важливим є формування ефективних механізмів управління їх конкурентоспроможністю.

Підприємства мають постійно створювати конкурентні переваги, що забезпечують перемогу на ринку. Керівництво має знати про усі переваги свого підприємства та ефективно їх використовувати для підвищення його діяльності та конкурентоспроможності. Чинники, що впливають на формування конкурентних переваг підприємства, поділяються на зовнішні, прояв яких частково залежить від самого підприємства, та внутрішні, які повністю залежать від керівництва.

Значення кожної переваги можливо розрахувати кількісно і проаналізувати у динаміці. Чим більше підприємство має конкурентних переваг перед конкурентами, тим вище його конкурентоспроможність, ефективність та перспективи розвитку. Саме тут проявляється дія механізмів управління, що створені на підприємстві.

Керівництво підприємства має своєчасно реагувати на будь-які зміни на ринку. Ключовими моментами у цій роботі є системний аналіз шляхів досягнення конкурентних переваг та розробка на цій основі конструктивних заходів для посилення конкурентної позиції підприємства.

Метою будь-якого підприємства є задоволення потреб споживачів, що відбувається переважно в умовах конкурентної боротьби. Перемога у конкурентній боротьбі залежить від рівня конкурентоспроможності товарів та послуг, у порівнянні з іншими підприємствами – конкурентами.

Під конкурентоспроможністю товару розуміють таку характеристику, яка відображає його відмінності від товару конкурента, визначає основні його параметри привабливості для споживача.

Покупець – головний оцінювач товару [2]. Неодмінною складовою конкурентоспроможності товару є його якість. Оцінка конкурентоспроможності підприємства потребує комплексного аналізу усієї сукупності комерційних, організаційних та економічних показників власної діяльності, поведінки і можливостей конкурентів, стану і тенденцій розвитку довкілля тощо.

В умовах конкурентного середовища підвищення конкурентних переваг підприємство потребує постійного розширення та оновлення асортименту товарів. Кількість підприємств – конкурентів визначають не лише ступінь демонополізації підприємства та насиченості ринку товарами, але й виступають як самостійні показники конкурентного середовища.

Оцінка сучасного стану і визначення основних тенденцій розвитку споживчого ринку (рівень конкуренції, цінова політика, асортимент, платоспроможний попит) є одним з найбільш важливих етапів формування конкурентного середовища підприємства.

Підприємство має здійснювати постійний моніторинг конкурентного середовища, досліджувати чинники внутрішнього і зовнішнього впливу на діяльність, прогнозувати зміни економічної і соціальної кон'юнктури споживчого ринку.

Забезпечення стійкого розвитку підприємства реалізується через відповідні механізми і концептуальні підходи до системи управління і регулювання торгової сфери. Їх впровадження дозволяє здійснити економічну діагностику результатів господарської діяльності підприємства, виявляти недоліки і визначати резерви підвищення ефективності його діяльності, а також опрацювати стратегію розвитку на перспективу.

Застосування сучасних підходів до регулювання розвитку підприємства і його управління забезпечує суб'єктам ринку підвищення ділової активності, збільшення об'ємів діяльності і досягнення конкурентних переваг [4].

Список використаних інформаційних джерел

1. Гудзинський О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : монографія / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко. – Київ : ІПК ДСЗУ, 2014. – 212 с.
2. Дяченко Т. А. Теоретико-методичні засади оцінки конкурентного середовища та конкурентної позиції підприємства на ринку / Т. А. Дяченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 4. – С. 203–208.

3. Кавун О. О. Організаційні засади формування підприємницьких об'єднань у конкурентному середовищі роздрібної торгівлі / О. О. Кавун // Актуальні Проблеми Економіки. – 2011. – № 6. – С. 101–106.
4. Колотій В. О. Чинники конкурентоспроможності і сталість роздрібних підприємств торгівлі будматеріалами / В. О. Колотій // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 131–135.
5. Міценко Н. Г. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / Н. Г. Міценко, О. С. Смик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 19.3. – С. 243–247.

В. А. Павлова, д. е. н., професор

М. С. Тулупов, магістрант

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ПОЛІМЕРНИХ МАТЕРІАЛІВ

Ринок полімерних матеріалів в Україні швидко розвивається завдяки популярності такого виду продукції. А, відтак, і бізнес з їх реалізації стає досить актуальним. У цьому сенсі бачиться важливим розглянути подальші можливості такого бізнесу. Доцільно це здійснювати за двома напрямками: існуючі можливості та нові можливості бізнесу.

Наші дослідження показали, що найбільш прийнятним для отримання результатів є застосування матричних методів [1].

Оцінюючи стан, якого досяг бізнес, побудуємо матрицю, в якій по вертикалі нами закладено оцінку діяльності підприємства, що виробляє полімерні матеріали, по горизонталі – оцінку якості діяльності.

Вивчення діяльності підприємства дозволило виділити такі бізнес-процеси: закупівля, транспортування, митні процедури, логістика, маркетингові дослідження, консалтинг, аудит, мерчандайзинг, роздрібні продажі, розробка товарів, просування товарів.

За матрицею визначено чотири напрями диверсифікації: розвивати бізнес-процес як окремий напрям (оцінка більше 5); під-

вищувати якість бізнес-процесів у разі, якщо оцінка стан діяльності ≥ 5 балів, а її якість $-\leq 5$ балів; розвивати аутстафінг, якщо досліджувані показники відповідно ≤ 5 балів та ≥ 5 балів; використовувати аутсорсинг, якщо оцінка обох критеріїв ≤ 5 балів.

Тож, за результатами оцінки стану існуючих видів та окремих бізнес-процесів було визначено напрями їх диверсифікації. Зокрема, виявлено, закупівлю, транспортування, митні процедури й розробку товарів слід розвивати як окремі напрями бізнесу. Щодо логістики, то потрібно підвищувати якість зазначеного бізнес-процесу. В системі мерчандайзингу та роздрібних продажів доцільним є використання аутсорсингу. А маркетингові дослідження, консалтинг та просування товарів як бізнес-процеси на етапі зростання підприємства можливо розвивати за форматом аутстафінгу.

Дослідження нових можливостей бізнесу на ринку полімерних матеріалів було проведено за допомогою використання інструментів вертикальної й горизонтальної інтеграції [2].

В результаті отримано такі висновки: за високого рівня вертикальної й горизонтальної експансії підприємство може сформувати вертикально інтегрований бізнес; у разі поєднання високої горизонтальної та низької вертикальної експансії – слід розвивати відокремлений бізнес орієнтований на розвиток окремої функції; за високої вертикальної й низької горизонтальної експансії – виходом є формування замкнутого технологічного циклу з окремими бізнес-одинацями; за низького рівня вертикальної й горизонтальної експансії підприємство може мати відокремлений бізнес.

Для досліджуваного підприємства нові можливості на ринку полімерних матеріалів пов'язані з розв'язанням стратегічних проблем, досягненням стратегічних та фінансових цілей, а також вірогідністю успіху.

Завоювання інших ніш бізнесу, пов'язаного з основною діяльністю – виробництвом полімерних матеріалів – безумовно підвищить конкурентні переваги підприємства. Зокрема, виробництво упаковки, що відрізняється від пропозицій конкурентів за співвідношенням ціна/якість. Це дозволить закріпити вертикальну інтеграцію і підвищити стійкість на цільовому ринку.

Крім того, можуть бути знижені господарські ризики у сфері збуту виробленої продукції.

Але, враховуючи значний рівень конкуренції на вітчизняному ринку серед підприємств-виробників полімерних матеріалів, прогнозувати вірогідність успіху досить важко. Зокрема, це відноситься до таких бізнес-процесів як маркетингові дослідження, консалтинг, просування товарів, мерчандайзинг, роздрібні продажі, що пояснюється достатньо суттєвою конкуренцією з боку малого і середнього бізнесу, що спеціалізуються на цій діяльності. Але, у разі протиставлення конкурентам кваліфікованих працівників, достатніх фінансових ресурсів за високої організації бізнес-процесів успіх може бути забезпечений.

Список використаних інформаційних джерел

1. Экономическая матрица [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy-ru.info/info/22145/>. – Назва з екрана.
2. Вертикальная и горизонтальная интеграция [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://seinst.ru/page439/>. – Назва з екрана.

І. І. Павлюх, магістрант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ

Однією із причин кризової ситуації на багатьох українських підприємствах є недостатньо ефективне управління ресурсами, оскільки ресурси (людські, матеріальні, фінансові та ін.) є найважливішим чинником економічного зростання та розвитку підприємств.

Управління – свідомий вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей. Управління підприємством можна трактувати як процес впливу і, водночас, як систему управляючих суб'єктів, об'єктів, якими управляють та управлінських дій.

Управління підприємством повинно означати створення єдиної, раціональної, чітко та безперебійно функціонуючої системи з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами. Цьому відповідає застосування системи управління ресурсами.

Ресурси – засоби, кошти, запаси, можливості, джерела, які є в розпорядженні суб'єктів і можуть бути використані для досягнення конкретних цілей економічного розвитку [1].

Фінансові ресурси – це грошові кошти, які є у розпорядженні підприємства, організації установи. Виходячи із цього визначення можна констатувати, що до фінансових ресурсів належать усі грошові фонди, а також та частина грошових коштів яка використовується у не фондовій формі. Іншими словами, фінансові ресурси – це система грошових фондів, які забезпечують процес виробництва та відтворення у рамках даного підприємства та сукупність форм і методів їх витрачання.

Фінансові ресурси підприємства утворюють за рахунок таких джерел: прибутку, амортизаційних відрахувань, коштів від продажу цінних паперів, пайових й інших внесків юридичних і фізичних осіб, кредитів, коштів від реалізації страхового поліса тощо [2].

Матеріальні ресурси – це складова виробничих ресурсів, які беруть участь у процесі господарської діяльності протягом одного виробничого циклу, при цьому повністю змінюють свою форму та переносять свою вартість на витрати підприємства.

Матеріальні ресурси – це об'єктивно необхідні умови функціонування виробництва. Вони все більше впливають на зростання його ефективності та якості роботи. Здебільшого від рівня управління ресурсами, його координації з процесом виробництва залежать основні показники діяльності підприємств – виконання плану реалізації, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, прискорення оборотності оборотних засобів.

З метою поліпшення використання матеріальних та фінансових ресурсів необхідно визначати та оцінювати фактори та чинники, які впливають на узагальнюючі показники їх використання: матеріаломісткість та матеріаловіддачу, прибуток з розра-

хунку на 1 гривню матеріальних витрат, питому вагу матеріалів у собівартості продукції тощо.

Підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на сучасному етапі – одне з найважливіших завдань кожного суб'єкта господарювання, оскільки саме матеріальні витрати в багатьох галузях становлять значну частину витрат виробництва, від яких в основному залежить розмір прибутку. Прибуток в умовах переходу до ринкової економіки є основним джерелом виробничого і соціального розвитку підприємства [3].

Економія та раціональне використання матеріальних ресурсів є одним з істотних чинників підвищення прибутковості підприємства. Головними джерелами економії, застосування яких дозволяє зменшити витрати таких дорогих матеріальних ресурсів, як вода і електроенергія, є застосування нових технологій. Проте, варто відмітити, що перед тим, як упроваджувати такі системи, необхідно зіставити витрати, які понесе підприємство у зв'язку з цим і ті вигоди, які будуть отримані надалі. Але майже завжди (особливо, якщо розглядаються великі підприємства) застосування нових ресурсозберігаючих технологій окупається, тобто досягається значна економія ресурсів, що покриває витрати.

Найважливішою умовою для вдосконалення управління матеріальними ресурсами є зниження їх витрат на одиницю продукції, зниження матеріаломісткості. У зв'язку з цим необхідно знижувати норми витрачання матеріалів.

До матеріальних ресурсів, норми витрат на яких встановлюються в натуральних вимірниках, відносяться сировина і матеріали, паливо і енергія на технологічні цілі, напівфабрикати власного виробництва, пристосування цільового призначення і окремі види матеріалів допоміжного технологічного призначення. По решті матеріальних ресурсів (запасні частини, матеріали для догляду за технологічним устаткуванням і поточного ремонту будівель і споруд) витрати нормуються по укрупнених нормативах з урахуванням вигляду і об'єму робіт, вони є складовою частиною кошторисних ставок витрат по обслуговуванню виробництва і управлінню, включаючи витрати на зміст і експлуатацію інформаційно-технічних центрів.

Під нормою витрат матеріальних ресурсів розуміються їх максимально допустимі величини, при яких забезпечується виробництво одиниці продукції (вироби) певного вигляду і встановленої якості в умовах налагодженого виробництва. Нормування матеріальних ресурсів включає розробку, твердження, впровадження і використання встановлених норм і нормативів витрати в конкретних виробничих умовах.

У системі матеріальних норм виділяють чотири основні групи норм: норми витрати в основному виробництві; норми витрати на допоміжні та інші потреби; норми витрати паливно-енергетичних ресурсів; норми витрати на ремонт і експлуатацію основних засобів.

Формування норм по кожній групі полягає, як правило, з двох етапів: розрахунку індивідуальних норм і формування укрупнених (звідних) норм. До складу норм витрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції не включаються втрати і відходи понад затверджені норми і нормативи природного спаду, втрату при транспортуванні і зберіганні, а також витрати, обумовлені відступом від встановлених вимог до якості сировини і матеріалів, пов'язані з виробничим браком, випробуванням нових зразків, ремонтом устаткування, відробітком технологічних схем і агрегатів, порушенням і відступом від регламентованих процесів і режимів роботи, профілактикою устаткування, і інші аналітичні види витрат. Норми витрати матеріальних ресурсів встановлюються з точністю не менше 0,05 % розрахункового значення норми. Нормування проводиться по кожному елементу матеріальних витрат виходячи з особливостей використання матеріалів.

Фінансові ресурси значною мірою характеризують фінансовий потенціал, а саме можливості підприємства у здійсненні витрат з метою отримання доходу. Фінансові ресурси в комплексі з трудовими та матеріальними становлять важливий склад ресурсної забезпеченості підприємств.

Не всі фінансові ресурси підприємства відображаються у бухгалтерському балансі: в ньому показується тільки нерозподілена частина прибутку, тоді як реальним ресурсом є загальна величина чистого прибутку. Саме тому суму дивідендів виплати потрібно відображати як вкладення фінансових ресурсів.

Практичне використання методики визначення приросту фінансових ресурсів підприємства пов'язано з оцінкою результативності управління фінансовими ресурсами у поточному році.

Система управління фінансовими ресурсами складається з таких основних етапів: визначення проблеми; звернення до досвіду менеджерів з приводу управління фінансовими ресурсами; визначення альтернативних рішень; прийняття управлінського рішення; його реалізація; оцінка результатів реалізації рішень [4].

Управління фінансовими ресурсами є циклічним процесом і тому потребує постійного вдосконалення для покращення результатів.

На першому етапі системи управління фінансовими ресурсами менеджерами підприємства визначаються проблеми та нереалізовані можливості, які здійснюються на основі оцінки попередніх рішень.

На другому етапі менеджери аналізують виникнення подібних проблем та використовують здобутий досвід в теперішніх можливостях.

На третьому етапі головним є дослідження та розгляд різних можливих варіантів, вибір одного який забезпечить максимальний ефект.

Четвертий та п'ятий етапи щільно між собою взаємодіють. На четвертому етапі менеджер повинен проаналізувати можливі наслідки альтернативних рішень, варіантів та обрати такий, який найбільше відповідає цілям підприємства.

На п'ятому етапі здійснюється реалізація прийнятих рішень. Найкращим механізмом якого є ретельне планування дій, навчання персоналу.

На шостому етапі здійснюється оцінка результатів реалізації рішення. Цей процес передбачає опитування працівників, процес перевірок, контроль за виконанням поставлених завдань, оцінка задоволення співробітників, покупців, постачальників. Оцінка результатів реалізації рішення є безперервним процесом [4].

Основним напрямком управління фінансовими ресурсами підприємства є оптимізація використання ресурсів підприємства. Оптимальний варіант формування та використання фінансових ресурсів базується на застосуванні системно-аналітичного

підходу до управління фінансами. В основі цього підходу лежить доцільність управлінського рішення, яке визначається ситуацією, яка формується під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бердар М. М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства / М. М. Бердар // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 133–138.
2. Гуляєва Н. М. Фінансові ресурси підприємств / Н. М. Гуляєва, О. В. Сьомко // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 58–62.
3. Іванюта П. В. Управління ресурсами і витратами : навч. посіб. / П. В. Іванюта, О. П. Лугівська. – 2-ге вид. – Київ : Центр учбової літератури, 2011. – 320 с.
4. Хотомлянський О. Л. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємств / О. Л. Хотомлянський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 145–151.

В. В. Пасічник, магістр

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЮ КАДРОВОЮ ПОЛІТИКОЮ

Сучасному управлінню характерні такі методичні підходи, як детермінований, програмно-цільовий, ціннісно-орієнтований. Кожен з цих підходів має свої позитивні та негативні сторони. Щоб отримати ефективне управління кадрової політики пропонуємо використовувати ціннісно-орієнтований метод управління. Цей метод управління містить і програмно-цільовий, і детермінований методи (другий – частинний випадок першого). Отже, перехід від детермінованого до програмно-цільового, від програмно-цільового до ціннісно-орієнтованого методів управління передбачає не перекреслення попереднього, а його якісний розвиток. Тобто, відбувається на основі існуючого зворотного зв'язку та можливостей виконання змін критеріїв: план –

ціль – система цінностей. У ціннісно-орієнтованому методі система цінностей замикає вхід і вихід системи управління.

Враховуючи ціннісно-орієнтований підхід управління, під державною кадровою політикою пропонуємо розуміти систему ціннісних цілей, державно-управлінських рішень, заходів та дій, оформлених відповідними нормативно-правовими актами та програмами, спрямованими й здійснюваними для формування, раціонального використання та розвитку трудового потенціалу країни. При цьому, механізм державної кадрової політики – це сукупність ітераційних процесів формування, реалізації, оцінювання та коригування стратегічних завдань і заходів державної кадрової політики. Схему формування державної кадрової політики поділяють на етапи [1]:

1) проведення проблемного аналізу (включає визначення основних проблем у сфері державної кадрової політики, формування проблемного поля (постановка завдань); виконання генерації ідей щодо вирішення завдань (розв'язання проблем) у сфері державної кадрової політики);

2) виконання управлінського синтезування (включає перехід від ідей до вироблення управлінських рішень; виконання програмного пакетування необхідних нормативно-правових актів чи інших розпорядчих документів щодо регулювання питань управління персоналом).

Таким чином, формування та реалізації державної кадрової політики є складним і багатогранним процесом, що може бути результативним лише за дотримання певних вимог і умов та передбачає послідовне виконання ряду організаційно-управлінських, політичних і законодавчих заходів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Кадрова політика і державна служба: навч. посіб. / С. М. Серьогін, Н. Т. Гончарук, Н. А. Липовська; за заг. ред. проф. С. М. Серьогіна. – Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2011. – 352 с.

В. І. Перебийніс, д. е. н., професор, професор кафедри економіки підприємства та економічної кібернетики
А. С. Дзюбкін, В. В. Самсонов, аспіранти кафедри економіки підприємства та економічної кібернетики
 Вищий навчальний заклад Укоопспілки
 «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ТРАНСПОРТ В СИСТЕМІ ЛОГІСТИКИ

Доставка вантажів є важливою складовою логістичного процесу. На думку чисельних науковців і логістів-практиків транспорт є основою логістики. Адже без переміщення сировини, матеріалів, продукції, які формують матеріальний потік, логістика не можлива [2].

Не випадково, що стан функціонування економіки та обсяги транспортної роботи взаємозалежні [1]. Зокрема, згідно статистичних даних [4, с. 20] валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах) зріс – від 1 988,5 млрд грн у 2015 р. до 2 982,9 млрд грн у 2017 р., тобто у півтора рази. (Звісно, тут спрацював й інфляційний чинник, адже під впливом динаміки індексів виробників промислової продукції та цін реалізованої сільськогосподарської продукції індекс споживчих цін у 2015 р. склав 143,3 %, у 2016 р. – 112,4 %, у 2017 р. – 113,7 %). Про пожвавлення національної економіки свідчить й збільшення обсягів перевезення вантажів у досліджуваному періоді на 7,3 % (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка перевезення вантажів в Україні за видами транспорту, млн т

	2015	2016	2017	2017 р. у % до 2015 р.
Транспорт, всього	1 474	1 543	1 582	107,3
залізничний	350	343	339	96,9
автомобільний	1 021	1 086	1 122	109,9
трубопровідний	97	107	115	118,6
морський	3	3	2	66,7
річковий	3	4	4	133,3
авіаційний	0,1	0,1	0,1	100,0

Джерело: [4, с. 167], власні розрахунки.

Як свідчать дані табл. 1 збільшилися обсяги транспортування вантажів такими видами транспорту, як річковий (на 33,3 %), трубопровідний (на 18,6 %), автомобільний (на 9,9 %). Вони й перебрали на себе частину вантажів залізничного й морського транспорту, що зменшили обсяги перевезень відповідно на 3,1 % та 33,3 %.

У 2017 р., згідно даних [3, с. 42–43], питома вага автомобільного транспорту на перевезенні вантажів склала 70,90 %, залізничного – 21,46 %, трубопровідного – 7,26 %, річкового – 0,23 %, морського – 0,14 %, авіаційного – 0,005 %.

Аналіз статистичної інформації [3, с. 44] про структуру перевезення вантажів залізничним транспортом у 2017 р. свідчить, що серед загальної кількості залізницею найбільше перевозиться руди (21 %), вугілля (20 %), хлібних (11 %), чорних металів (7 %), нафти і нафтопродуктів (4 %), хімічних вантажів і мінеральних добрив (4 %).

Структура перевезення вантажів автотранспортними підприємствами у 2017 р., згідно даних [3, с. 45], дещо інша: найбільша частка перевезень припадає на руду (36,7 %), харчові продукти, напої та тютюнові вироби (12,1 %), продукцію мінеральну неметалеву (7,3 %), кокс і продукти нафтоперероблення (4,0 %).

Серед загальної кількості вантажів, що освоюється морським транспортом у 2017 р., як свідчить статистичний збірник [3, с. 47], 77,2 % складають метали, 12,1 % – руди, 9,0 % – хлібні вантажі, 4,2 % – будівельні матеріали. За видами сполучення закордонні перевезення вантажів складають 62,5 %, каботажні перевезення (тобто, в межах однієї країни) – 37,5 %.

Найбільша частка вантажів, що переміщується річковим транспортом у 2017 р., згідно даних [3, с. 48], належить будівельним матеріалам (43,3 %), хлібним вантажам (10,4 %), руді (9,4 %), металам (8,2 %), вугіллю (4,5 %), хімічним вантажам і мінеральним добривам (4,4 %). Каботажні перевезення річковим транспортом становлять 66,9 %, закордонні – 33,1 %.

У середньому за добу в 2017 р. перевозилося 4 334 тис. т вантажів [3, с. 56], з них автомобільним – 3 073 тис. т, залізничним – 930 тис. т, трубопровідним – 315 тис. т, річковим – 10 тис. т, морським – 6 тис. т.

Варто зазначити, що вантажоперевезення різними видами транспорту здійснюються на різні відстані. Зокрема, у 2017 р., згідно даних [3, с. 56], середня відстань перевезення однієї тонни вантажів така: авіаційний транспорт – 3 325 км, у т. ч. у міжнародному сполученні – 3 334 км; морський – 1 264 км, у т. ч. у міжнародному сполученні – 1 687 км; трубопровідний – 918 км; залізничний – 565 км; річковий – 391 км, у т. ч. у міжнародному сполученні – 949 км; автомобільний – 56 км. Така різниця у середній відстані перевезення відповідно й вплинуло на обсяги вантажообороту за видами транспорту (табл. 2).

Таблиця 2 – Динаміка вантажообороту в Україні за видами транспорту, млрд ткм

	2015	2016	2017	2017 р. у % до 2015 р.
Транспорт, всього	334,7	344,2	364,2	108,8
залізничний	195,1	187,6	191,9	93,4
автомобільний	53,3	58,0	62,3	116,9
трубопровідний	80,7	94,4	105,4	130,6
морський	3,9	2,5	2,9	74,4
річковий	1,6	1,5	1,4	87,5
авіаційний	0,2	0,2	0,3	у 1,5 рази більше

Джерело: [4, с. 167], власні розрахунки.

Згідно даних табл. 2 вантажооборот у 2017 р. порівняно з 2015 р. в цілому зріс на 8,8 %. Серед видів транспорту це зростання найбільше забезпечили авіаційний транспорт (у 1,5 рази більше), трубопровідний (на 30,6 %) та автомобільний (на 16,9 %).

Отже, обсяги транспортної роботи за 2015–2017 рр. характеризуються позитивною динамікою. Аналіз обсягів перевезення вантажів свідчить, що понад 70 % усіх вантажів освоюється автомобільним транспортом із середньою відстанню перевезення 56 км, що в цілому відповідає одній із тенденцій транспортної логістики – «від дверей до дверей».

Список використаних інформаційних джерел

1. Перебийніс В. І. Транспортний фактор забезпечення конкурентоспроможності продукції : монографія / В. І. Перебийніс, О. М. Помаз. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 187 с.
2. Перебийніс В. І. Транспортно-логістичні системи підприємств: формування та функціонування : монографія / В. І. Перебийніс, О.В. Перебийніс. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2006. – 207 с.
3. Транспорт і зв'язок України у 2017 році: Статистичний збірник / відпов. за випуск О. О. Кармазіна // Державна служба статистики України. – Київ, 2018. – 168 с.
4. Україна у цифрах у 2017 році: Статистичний збірник / за ред. І. Є. Вернера // Державна служба статистики України. – Київ : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2018. – 241 с.

М. Ф. Плотнікова, к. е. н., доцент

Житомирський національний агроекологічний університет

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Основними потребами та обмеженнями розвитку сільських територій є низький рівень підприємницької активності та зайнятості населення та високий рівень конкуренції збоку іноземних компаній та їх продукції; сировинна спрямованість регіону (видобуток граніту та лісу); погіршення демографічної ситуації поряд з іншими демографічними факторами (старіння населення, виїзд і заробітчанство активної частини населення – за прогнозом спеціалістів, якщо не вжити заходів з подолання соціально-економічної кризи, інтенсивного впровадження соціально-економічних реформ, протидії масовому безробіттю, забезпечення соціального захисту населення, чисельність населення регіону може до 2020 р. зменшитися до 20 %); погіршення екологічної ситуації, зокрема, з ліквідації побутових відходів, формування водного балансу. Проект в повній мірі дозволяє в довгостроковій перспективі реалізувати заявлені потреби.

При визначенні стратегії розвитку сільських територій ОТГ слід виходити з того, що пріоритетним напрямком їх діяльності

повинен стати той фактор, той напрямок який забезпечить вирішення максимального комплексу питань котрі стоять перед даною територією. І як показали дослідження Міністерства аграрної політики та продовольства України і Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» (системи НААНУ), у 2013 році, такий напрямок існує і проявлений на теренах України у вигляді 100 одиниць відроджених населених пунктів (родових поселень), започаткованих на принципах родових садіб. Згідно проекту концепції Державної цільової програми «Родова садиба», яка тричі (при різних урядах) у 2009, 2014 та 2017 роках розглядалась Кабінетом Міністрів України і направлялась (за його дорученнями) на розгляд відповідним міністерствам, відомствам і НААНУ (Національній академії аграрних наук України) для розгляду і внесення пропозицій. Вказаний проект був підтриманий міністерствами і відомствами, а також аграрною наукою (НААНУ). Міністерства і відомства проводили відповідну інформаційно-роз'яснювальну роботу у вигляді громадських слухань, круглих столів, міжнародних науково-практичних конференцій, фестивалів на різних рівнях: сільрада, райдержадміністрація і райрада, облдержадміністрація та облрада, наукові установи, ВНЗ Вищі навчальні заклади). Розвитком процесу розуміння, державними органами управління найвищого рівня та наукою і освітою, надзвичайної важливості для держави, населення нашої країни, а також розвитку сільських територій стало затвердження Міністерством науки та освіти України двох навчальних програм для аграрних ВНЗ: «Планомірний розвиток сільських територій», «Родова садиба». Для вивчення цих навчальних програм був написаний і виданий навчальний посібник «Родова садиба», рекомендований до друку Вченою радою Житомирського національного агроекологічного університету у травні 2017 року [1–5].

Проектом концепції Державної цільової програми «Родова садиба» як, до речі, і проектом Закону України «Про родові садиви і родові поселення» (який вивчався в принципі ННЦ «Інститут аграрної економіки» у 2011 році і був підтриманий та досліджувався Національним університетом «Одеська юридична

академія» (отримана позитивна оцінка) на предмет правильного формування даного законопроекту як юридичного документу) визначено, що кожен громадянин України має право, при бажанні, отримати 1 га землі для облаштування родової садиби. Безоплатно. В постійне або довічно успадковане користування (присутнє в попередньому Земельному кодексі). Без права продажу. З правом передачі лише в спадок. Як правило при такій постановці проблеми розвитку сільських територій виникає питання – де взяти землю? Відповідь на це питання лежить на поверхні. Щороку Верховна рада України (в кінці року) знімає своїм рішенням з мапи України населені пункти (які обезлюдніли) на які, згідно встановленого порядку, були підготовлені і подані відповідні документи місцевими органами влади. На сьогодні ця щорічна цифра становить 26 одиниць населених пунктів на рік. А це приблизно 10–13 тис. гектарів. Всього за роки незалежності знято з мапи України біля 600 населених пунктів, а за даними науки більше 200 населених пунктів обезлюдніли, але відповідні документи на зняття з мапи ще не підготовлені. Таким чином ми бачимо, що потенціальні можливості для відродження і розвитку сільських територій через використання механізму родових садиб в Україні є.

Можливі стратегії розвитку наступні: 1) Створення солідарного сільського господарства (мережі або асоціації людей, які взяли на себе зобов'язання підтримувати одну або більшу їх кількість, поділяючи ризики і вигоди від спільного виробництва продуктів харчування) та груп солідарної закупівлі серед ініціативних споживачів міст Житомира та Києва, які зв'язуються з виробництва сільськогосподарської продукції для організації альтернативних ланцюгів поставок, впроваджуючи суспільні ініціативи, що підтримують диверсифіковані сільські території, зокрема, через запровадження органічного сільського господарства, ремесл та промислів, формуючі прямі зв'язки між виробниками та споживачами; 2) Прямі продажі продукції, надання послуг домогосподарствами та їх об'єднаннями через кооперативи, на ярмарках, під час регіональних заходів, на селянських і фермерських ринках, де є місцями роздрібної торгівлі; 3) Роз-

виток альтернативних форм зайнятості, зокрема, ремесл, промислів, зеленого сільського туризму, оздоровчих, спортивних та рекреаційних об'єктів.

Таким чином, ставка на самоорганізацію розвитку сільських територій через поширення родових садиб та родових поселень, практику публічного управління через діяльність громадських організацій зареєстрованих на території, організацію виробничих процесів та забезпечення потреб населення через діяльність обслуговуючих кооперативів та споживчих товариств засвідчила досягнення соціально-еколого-економічного синергетичного ефекту у системній діяльності територіальних громад.

Список використаних інформаційних джерел

1. Nitsenko V., Nyenno I., Kryukova I., Kalyna T., Plotnikova M. (2017) Business Model For A Sea Commercial Port As A Way To Reach Sustainable Development Goals. Journal Of Security And Sustainability Issues. V. 7, № 1, P. 155–166 URL [http://doi.org/10.9770/jssi.2017.6.4\(13\)](http://doi.org/10.9770/jssi.2017.6.4(13)).
2. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development / M. Plotnikova // Regional Formation and Development Studies. 2015. № 3. P. 134–144.
3. Prysiazhniuk O., Buluy O., Plotnikova M. Cluster approach in administration of rural areas // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. 2018. № 40 (2). P. 118–127.
4. Кільницька О. С. Родові поселення як соціально-екологічні рушії конкурентоспроможності в агробізнесі / О. С. Кільницька, М. Ф. Плотнікова // Економіка та підприємництво. – 2017. – № 39. – С. 155–171.
5. Walker K. D., Plotnikova M. Ecological settlement as a self-government model in rural areas // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. 2018. Vol. 40. № 3: 416–423. Article DOI: <http://doi.org/10.15544/mts.2018.39>.

В. М. Рогоза, аспірант кафедри економіки підприємства
та економічної кібернетики
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ В ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄКТА

Теорії систем, характеризується своїми гносеологічними можливостями та забезпечує пояснення походження, структуру, а головне надає можливості по визначенню функціонування і розвитку систем різної природи в тому числі і інформаційних. Це пояснити можливо тим, що у системному методі, що використовується у теорії систем, системний метод виступає як інтегральна сукупність щодо простих методів і прийомів пізнання процесів діяльності. Але системна теорія як знання про системи не тільки формує кількість знань, а головне потребує певної модернізації у процесах знаходження методологічних підходів у вирішенні проблем діяльності та розвитку економічних об'єктів в умовах, коли зростають темпи та обсяги інформації, її якість, зменшуються терміни для прийняття управлінських рішень. Таким чином, можна стверджувати, що формуються процеси, які впливають на результати діяльності економічних об'єктів в умовах обмеженого часу та значної за обсягами інформації. В зв'язку з цим актуальності набуває розробка та модернізація інформаційних систем управління, які в умовах кризи системності, обумовленої тим, що в попередні періоди розвитку та діяльності економіки системність базувалася на методології причинно-наслідкових зв'язків, а головне, в однозначності при розумінні процесів.

Тому в сучасних умовах постіндустріального розвитку, що характеризуються неоднозначним відношенням до детермінізму, системний підхід при формуванні структур та технологій обробки інформації базується на концепції синергетики та принципу синергізму. Принцип синергізму необхідно використати як методологічний принцип для створення такої структури інфор-

маційної системи. Це можна пояснити тим, що для забезпечення вирішення проблеми ефективності інформаційної системи необхідно враховувати нестационарні процеси, що мають місце та періодично виникають залежно від наукових, технічних і виробничих змін, що відбуваються при організаційному, технологічному та економічному синтезі складних систем управління та технологій обробки інформації.

Також на етапах розробки структури інформаційних систем визначаються як суттєві та несуттєві зв'язки об'єкта діяльності, що забезпечує досліджуваний об'єкт представити через спрощену модель об'єкта, але забезпечуються і зберігаються головні властивості та інформаційні потоки управління в простому.

Розглядаючи абстрактну теорію систем як галузь кібернетики, використаємо підходи що орієнтовані на застосування принципу цілісності для формування структури інформаційної системи для процесів обробки інформації. Відповідно даного принципу, коли система являє собою цілісний об'єкт, який має граничні і якісні властивості, така інформаційна система технологічно забезпечує широту охоплення і чіткої організації в процесах обробки інформації для дослідження, проектування та планування діяльності.

Необхідно звернути увагу на аспекти, врахування яких забезпечує у структурі інформаційної системи забезпечення системно-елементного (для відповіді на запитання з яких компонентів утворена система) та системно-структурного (пояснює внутрішню організацію ІС).

Крім того, інформаційна система технологічно буде ефективною за умови організації взаємодії її компонентів на поєднанні способів взаємодії при вирішенні функціональних задач та системної комунікації як по горизонталі, так і по вертикалі. З метою забезпечення підтримки функціональних задач, структуруючи інформаційну систему, необхідно врахування принципів інтеграції [1, с. 131–138], що необхідно для процесів обробки інформації у механізмах збереження, аналізу та удосконалення і розвитку системи.

Список використаних інформаційних джерел

1. Інформаційні системи і технології : навч. посіб. [Електронний ресурс] / [П. М. Павленко, С. Ф. Філоненко, К. С. Бабіч та ін.]. – Київ : НАУ, 2013. – 324 с. – Режим доступу: <http://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/24724/1/%D0%98%D0%A2%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B0%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F%20v4.pdf>. – Назва з екрана.

Л. В. Степанова, доцент кафедри управління персоналом, економіки праці та економічної теорії

О. В. Тужилкіна, доцент кафедри управління персоналом, економіки праці та економічної теорії

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Багато науковців, пропонуючи своє тлумачення категорії «механізм», висвітлюють лише складові цієї складної категорії. Тобто трактування категорії «механізм» здійснюється з наголосом на тих чи інших його аспектах, але всі дослідники однак стайні у тому, що механізм – це складна, багатопланова система. Амбросов В. Я. та Маренич Т. Г. вважають, що діючі механізми регулювання переважно використовуються для декларування намірів, а не для конструктивного впливу на кінцеві результати господарювання [1, с. 15]. З огляду на це, виникає необхідність визначення чіткої мети досліджуваної системи, та розробки дієвого механізму досягнення цієї мети, адекватного цій системі. Водночас виникає потреба в удосконаленні наявних механізмів, доповнення їх новими важелями для досягнення поставлених цілей.

Механізм управління розвитком трудового потенціалу підприємства розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на чинники, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління. При чому, якщо мова йде про внутрішні чинники управління трудовим потенціалом слід використовувати поняття «механізму управління

розвитком трудового потенціалу підприємства», якщо про зовнішні – «механізму взаємодії з трудовими потенціалами інших підприємств і організацій». Оскільки природа внутрішніх чинників управління розвитку трудового потенціалу є різноманітною (організаційні, структурні, технічні, економічні, адміністративні, матеріальні чинники), слід виділяти певні види механізмів управління. Основними видами механізмів управління виступають: організаційні, економічні, структурні механізми, механізми організації управління, технічні і адміністративні, інформаційні механізми та інші.

Організаційно-економічний механізм управління розвитком трудового потенціалу підприємства, на нашу думку, це сукупність організаційних і економічних важелів, що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Механізм управління розвитком трудового потенціалу підприємства містить у собі такі компоненти, як: принципи і задачі управління, методи, форми і інструменти управління, організаційну структуру трудового потенціалу, інформацію та засоби її обробки.

У структурі організаційно-економічного механізму слід виділяти три системи: систему забезпечення, функціональну систему і цільову систему.

Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління розвитком трудового потенціалу підприємства.

Організаційно-економічний механізм управління розвитком трудового потенціалу включає наступні основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Цільова система організаційно-економічного механізму містить у собі цілі і основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору і оцінки досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства.

Зміст кожної з систем та кількість підсистем в кожній з систем організаційно-економічного механізму управління розвитком трудового потенціалу підприємства залежить від його типу, сфери і масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших чинників.

Зовнішні чинники, серед яких базовими можна вважати економічну, соціальну, демографічну політики щодо розвитку трудового потенціалу, коригуються не підприємством, а лише державою і залежать від спрямування стратегічного розвитку на соціалізацію, гуманізацію економіки.

Внутрішні чинники, що можуть коригуватися підприємством, залежать, в першу чергу, від його економічного стану, наявності стратегічних планів щодо розвитку підприємства, й трудового потенціалу зокрема.

Отже, для підприємств необхідним є спрямовувати свої зусилля на досягнення сталого економічного розвитку, що дозволяє дбати про розвиток наявного трудового потенціалу.

Список використаних інформаційних джерел

1. Амбросов В. Я. Наукові положення удосконалення економічного і господарського механізмів розвитку сільського господарства / Амбросов В. Я., Маренич Т. Г. // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 15.

П. А. Стецюк, д. е. н., професор

К. Ф. Алієв, аспірант

Державний університет телекомунікацій

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Однією з ключових умов забезпечення конкурентоспроможності та економічного розвитку вітчизняних телекомунікаційних підприємств виступає перманентне здійснення інвестиційної діяльності та її динамічне зростання. Все це визначає актуальність наукового обґрунтування нових теоретичних та методичних підходів до управління їх інвестиційними проектами.

Відомо, що інвестиційна діяльність є досить ресурсоемною сферою економіки підприємства, а фінансове забезпечення інвестиційних програм та проектів виступає його домінантою. Тому саме на цьому аспекті концентрується першочергова увага як загального, так і функціонального менеджменту.

У процесі реалізації інвестиційних проектів відбувається рух фінансових ресурсів, особливість якого впливає на вибір методології управління цими процесами. На всіх стадіях інвестиційного процесу існує необхідність прийняття управлінських рішень щодо формування та використання фінансових ресурсів. Від їх якості істотно залежать перспективи економічного розвитку підприємства. Тому адекватність методичного апарату прийняття таких рішень має принципове значення для забезпечення ефективності управлінських рішень.

Важливою складовою аналізу інвестицій та оцінки доцільності реалізації інвестиційних проектів є вибір як системи показників, так і окремих вимірників з їх складу. Нині на практиці найбільшого поширення набули методи аналізу та обґрунтування інвестиційних рішень, що ґрунтуються на концепції грошових потоків. Для них особливе значення представляють такі аспекти як найбільш дохідні альтернативні можливості інвестування; вплив на загальний результат чинників часу, інфляції та ризиків; ціна джерел інвестиційних ресурсів. У зв'язку з цим виникають проблеми їх коректного застосування.

Серед широкої галереї показників оцінки інвестиційних проектів [1] у практиці вітчизняних телекомунікаційних підприємств найчастіше використовують такі показники як норма прибутку на інвестований капітал, термін окупності (простий і за дисконтованим грошовим потоком), чиста теперішня вартість, внутрішня норма доходності та індекс рентабельності.

Аналіз якісних характеристики наведених показників дає підґрунтя для загальних рекомендацій стосовно вибору окремих з них. Якщо завданням аналізу інвестиційної діяльності є визначення ефективності окремих інвестиційних проектів, то з цією метою краще використовувати метод чистої теперішньої вартості (*NPV*). Для оцінки прийнятності різних варіантів структу-

ри джерел інвестиційних ресурсів більш прийнятним є метод внутрішньої норми доходності (*IRR*).

При порівнянні інвестиційних проектів або їх варіантів на вибір показників суттєво впливає адекватність обсягів використовуваних на їх фінансування ресурсів. Коли вони між собою суттєво не відрізняються, то варто застосовувати метод *NPV*, в іншому випадку – індекс рентабельності.

Загальною інформаційною основою показників, що використовують дискontовані чисті грошові потоки є: а) тривалість життєвого циклу інвестиційного проекту; б) величина чистого грошового потоку по окремих часових періодах використання інвестиційних ресурсів; в) норма дисконту, тобто середньозважена ціна джерел інвестування.

Апріорі вважається, що тривалість життєвого циклу активів відома. Така однозначність можлива лише у випадку окремого інвестиційного товару. У разі коли результатом реалізації інвестиційного проекту є кілька активів, встановлення довжини життєвого циклу має певні складнощі.

Вважаємо обґрунтованим тезу про те, що відсутність прийнятного інструментарію визначення довжини життєвого циклу зумовлюють суб'єктивізм його емпіричної оцінки, а відтак і визнання його ефективним чи неефективним.

Логіка розрахунку показників аналізу ефективності дозволяє визначити їх значення для меншої кількості періодів, ніж весь життєвий цикл інвестицій. Однак доцільніше це робити за повну його тривалість.

Прогнозно-аналітичні розрахунки грошових потоків інвестиційних проектів, як правило, є найбільш складним етапом їх оцінки. Найчастіше такі розрахунки здійснюються на основі бухгалтерських методів калькулювання собівартості чи складання звіту про рух грошових коштів. Якщо при цьому ігнорується прирістний грошовий потік, то: а) вся сума непрямих (опосередкованих) витрат буде розподілятися, у тому числі й на продукцію інноваційного проекту при цьому не приймається до уваги те, що їх більша частина має місце незалежно від прийняття рішення про реалізацію аналізованого інвестиційного проекту; б) інвестиційні проекти з негативним грошовими потоками за-

лишають за межами методології дисконтованих чистих грошових потоків.

Потребує уточнення окремих аспектів визначення норми дисконту. Вважаємо, що з точки зору практичної прийнятності цілком достатнім є використання кумулятивного методу. При цьому для врахування інфляційної складової доцільно здійснювати коригування вартості окремих елементів грошових потоків на прогнозовані індивідуальні темпи їх змін. А для врахування ризиків доцільно використовувати елементи аналізу чутливості ключових перемінних.

Таким чином, узагальнення результатів наукових пошуків та проведених обґрунтувань дозволи виділити суттєві методичні підходи до оцінки доцільності інвестицій телекомунікаційних підприємств. Їх застосування в процесі інвестиційного аналізу дозволить обґрунтовано здійснювати вибір окремих напрямів інноваційної діяльності та раціональних схем її ресурсного забезпечення.

Список використаних інформаційних джерел

1. Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты : учебник для вузов / Л. Крушвиц ; пер. с нем. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 432 с. – (Базовый курс).

В. О. Студенець, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

У сучасних умовах господарювання, коли людський чинник стає головним чинником виробництва, наново постають питання забезпечення продуктивності та ефективності праці на підприємствах. Ефективність трудової діяльності, яка є виразом продуктивної праці працівників, стає основним показником успішного функціонування підприємств.

Людські ресурси – специфічний і найважливіший з усіх видів економічних ресурсів. Як чинник економічного розвитку людські

ресурси – це працівники, що мають певні професійні навички і знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі. Використання людських ресурсів має велике значення для оцінки ринку праці й розробки відповідної демографічної політики з метою впливу на процеси відтворення населення та його зайнятості [1, с. 35].

Специфіка людських ресурсів порівняно з іншими чинниками економічного розвитку полягає в тому, що, по-перше, люди не лише створюють, а і споживають матеріальні та духовні цінності; по-друге, багатогранність людського життя не вичерпується лише трудовою діяльністю, а отже, щоб ефективно використовувати людську працю, потрібно завжди враховувати потреби людини як особистості; по-третє, науково-технічний прогрес і гуманізація суспільного життя стрімко збільшують економічну роль знань, моральності, інтелектуального потенціалу та інших особистих якостей працівників, які формуються роками і поколіннями, а розкриваються людиною лише за сприятливих умов.

Ефективність трудової діяльності здебільшого розглядають як частину ефективності суспільного виробництва, оскільки праця є одним із найважливіших факторів виробництва. Необхідність застосування показника ефективності трудової діяльності пояснюється низкою обставин.

По-перше, сучасна розвинена економіка орієнтує суспільне виробництво на задоволення конкретних запитів споживачів. Це примушує виробників постійно оновлювати продукцію, розширювати її асортимент і покращувати якість, а для отримання максимуму прибутку від своєї діяльності – знижувати трудові витрати. До того ж прибуток підприємців залежить від того, чи потрібна споживачам продукція, яку вони випускають. Такі умови вимагають нових підходів до оцінки результативності праці і обумовлюють необхідність застосування більш об'ємної, ніж продуктивність, категорії, до якої і належить ефективність праці.

По-друге, безперервний науково-технічний прогрес забезпечує розробку і виготовлення різноманітних видів високоякісної продукції, зростання обсягів її виробництва і скорочення трудових витрат. Цей багатогранний результат праці не може бути оцінений повною мірою категорією «продуктивність праці».

В умовах науково-технічної революції зростає роль праці учених, конструкторів, працівників інженерно-технічної сфери, які зайняті в експериментальному виробництві нових видів техніки, устаткування, товарів широкого споживання, що в таких ситуаціях робить практично єдино доречним використання поняття «ефективність праці».

По-третє, в сучасному суспільстві зростають значущість і обсяг трудових витрат в нематеріальних галузях суспільного виробництва, результати яких мають різноманітні конкретні форми, тому повна оцінка результативності трудової діяльності в нематеріальній сфері суспільного виробництва може бути сформована лише на основі поняття «ефективність праці».

Отже, поєднання таких понят як ефективність праці, трудової діяльності та людські ресурси має підґрунтя для забезпечення розвитку людських ресурсів, оскільки саме через ефективність їх трудової діяльності досягається забезпечення матеріального добробуту, розвиток духовних та культурних цінностей людини.

Список використаних інформаційних джерел

1. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Богиня Д. П., Грішнова О. А. – Київ : Знання-Прес, 2000. – 313 с.

Н. В. Трушкіна, к. е. н.

Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ)

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

На даний час у зв'язку зі стрімким розвитком глобального інформаційного середовища зростає роль і значення цифрової економіки. Як зазначають провідні вчені, «... Розширення частки цифрової або інформаційної економіки та прискорення зростання ВВП за рахунок цифровізації входить до кола пріоритетних проблем глобального масштабу...» [1, с. 6].

Згідно з обстеженнями Бостонської консалтингової групи «цифровізація є ключовим драйвером зростання ВВП» [2, с. 7]. За деякими оцінками експертів, частка глобальної інформа-

ційної економіки становить 22,5 % обсягу світової економіки [3, с. 2].

Однією із важливіших складових цифрової економіки є електронна комерція, яка у майбутньому може стати дієвим і розповсюдженим інструментом логістичної діяльності із використанням сучасних інформаційних технологій і мереж.

У глобальному масштабі щорічне зростання обсягів онлайн-продажів становить 17–18 %. За прогнозами експертів, загальний обсяг продажів інтернет-магазинів у світі досягне в 2018 р. 2 трлн дол. США. До 2020 р. цей показник може збільшитися вдвічі. Частка ринку електронної комерції в світі зросла в 2017 р. на 16 %, досягши обсягу 1,5 трлн дол. США.

За даними аналітичного центру PayOnline, лідерами за обсягами електронної комерції є Китай і США. На Китай припадає 47 % загального обсягу інтернет-торгівлі Азіатсько-Тихоокеанського регіону. При цьому обсяги електронної комерції в Китаї збільшилися за 2015–2016 рр. на 32 %, або з 426,3 до 562,7 млрд дол. США. За цей період у США також спостерігалася тенденція зростання обсягів електронної комерції – на 11,6 %, або з 305,7 до 341,1 млрд дол. США.

Питома вага інтернет-торгівлі у ВВП Європи складає 2,6 %. Обсяг електронної комерції в Європі неухильно збільшується з щорічним темпом 12–13 %. У 2016 р. цей показник становив 510 млрд євро, у 2017 р. – 598, у 2018 р. – 660 млрд євро. Значна частка обсягу інтернет-торгівлі припадає на Великобританію, Німеччину і Францію (табл. 1).

Науковці виокремлюють 3 стадії розвитку інтернет-ринку і бізнес-стратегій [4, с. 10]:

- зрілий ринок (США, Великобританія, Німеччина) – частка становить 9,5 %; понад 55 % населення є інтернет-покупцями; використання смартфонів швидко розвивається – 15 % здійснених онлайн-покупок за рік;

- середньорозвинений ринок (Франція, Нідерланди, Швеція) – частка складає 6,5–9,5 %; 45 % населення здійснюють покупки онлайн; мобільні пристрої використовуються для придбання покупок через мережу Інтернет значно рідше;

Таблиця 1 – Обсяги інтернет-торгівлі в різних країнах світу в 2016 р.

Країни	Обсяги, млрд дол. США
Китай	562,7
США	341,1
Великобританія	93,9
Японія	79,4
Німеччина	74,4
Франція	42,6
Південна Корея	36,8
Канада	28,8
Бразилія	18,8

Складено за даними: [5, с. 14].

– незрілий ринок (Італія, Іспанія, Польща) – частка нижче ніж 6,5 %; нерівномірний розвиток ринку інтернет-торгівлі.

Виявлено ключові глобальні тенденції розвитку електронної комерції, серед яких:

- глобалізація та розмивання меж;
- Big data – за оцінкою компанії IDC, ринок технологій «великих» даних зростатиме у 6 разів швидше, ніж вся ІТ-галузь. У 2017 р. обсяг даного ринку становив 35 млрд євро;
- персоналізація – адаптація інтернет-магазину, товарних пропозицій, цін під конкретного користувача, який у даний момент зайшов на сайт;
- омноканальність – забезпечення компанією єдиної ціни, достовірної та актуальної інформації про товари в усіх каналах збуту, надання покупцям можливостей обрати найбільш зручний спосіб комунікації;
- Інтернет-маркетинг – дієвий інструмент збільшення обсягів реалізації інтернет-магазину;
- перехід ритейлу в онлайн;
- застосування інноваційних методів оплати;
- активізація розвитку мобільних платіжних систем;

- інвестування логістичної діяльності і сфери доставки послуг у сегменті обслуговування регіональних покупців;
- формування й розвиток онлайн-платформ як посередників в електронній комерції у контексті цифровізації економіки – гармонізація роботи платформ для недопущення порушення умов конкуренції на єдиному інформаційному ринку і зміцнення довіри до електронної комерції;

- розвиток транскордонної онлайн-торгівлі.

Отже, у результаті проведеного дослідження доведено, що у сучасних умовах господарювання актуалізується розвиток електронної комерції в системі цифрової економіки. При цьому з метою підвищення ефективності організації електронної комерції доцільним є:

- розширення способів онлайн-оплати;
- використання електронних коштів;
- впровадження інноваційних фінансових інструментів збутової діяльності;
- розробка та реалізація організаційно-економічних механізмів управління логістичною діяльністю із застосуванням інформаційно-комунікаційних і цифрових технологій.

Список використаних інформаційних джерел

1. Ляшенко В. І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія / В. І. Ляшенко, О. С. Вишневський ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 252 с.
2. Digitizing Europe. Why northern european frontrunners must drive digitization of the EU economy / Emanuelle Alm, Niclas Colliander, Filiep Deforche et al; The Boston Consulting Group. – Stockholm : BCG, 2016. – 37 p.
3. Knickrehm M. Digital disruption: The growth multiplier. Optimizing digital investments to realize higher productivity and growth / M. Knickrehm, B. Berthon, P. Daugherty // Accenture. – 2016. – 12 p. – Available at: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF4/Accenture-Strategy-Digital-Disruption-Growth-Multiplier.pdf.

4. Побоченко Л. М. Розвиток інтернет-торгівлі в Україні під впливом світових тенденцій / Л. М. Побоченко, О. С. Сабатін // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – Вип. 6 (11). – С. 9–14.
5. Полях В. М. Електронна комерція: теоретико-правові засади та сучасний стан в Україні / В. М. Полях, Н. М. Кривошеєва, В. М. Клочко, О. М. Шарапова, Н. В. Чуйко // ScienceRise. – 2017. – № 5 (34). – С. 11–17. DOI: 10.15587/2313-8416.2017.101077.

І. Яковенко, І. Чернецький, магістри

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

СУТНІСТЬ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах проблема оцінки господарювання підприємства посідає важливе місце в системі аналізу його діяльності, бо від цього залежить подальший розвиток самого підприємства. Вона займає ключове положення в економічній теорії та практиці.

Оцінка ефективності господарської діяльності підприємства надзвичайно важлива для системи управління виробництвом, є дієвим засобом виявлення внутрішньогосподарських резервів, основою розробки науково обґрунтованих планів і управлінських рішень.

У результаті організації ефективної (продуктивної) діяльності підприємства економиться робочий час, що є основоположною субстанцією накопичення ресурсів (багатства) і зменшується частка затрат необхідних при здійсненні цієї діяльності. Тому підвищення ефективності виробництва є діючим законом як для економії робочого часу так і для нагромадження ресурсів та використання їх суспільством.

Для формування загального висновку про ефективність виробничої діяльності підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників. Тому в Україні, як і в усьому

світі, ефективність виробничої діяльності підприємства розглядають як складну і багатоаспектну категорію.

Традиційний підхід оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства базується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу» та передбачає оцінку ефективності показників за двома рівнями: показник першого рівня (узагальнюючий), який характеризує діяльність підприємства в цілому, та показник другого рівня – характеризує ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

У науковій економічній літературі є ще багатофакторний підхід оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства, але він мало застосовується через використання агрегованих індексів ефективності. Цей підхід досить складний для використання, тому й досить мало використовується.

Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства на основі концепції «Performance Management» використовує так звану збалансовану систему індикаторів (Balanced Scorecard (BSC)), що акумулює різні фінансові й не фінансові показники, які дають можливість комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності використовуються в цій системі як другорядні.

Таким чином, проаналізувавши сутність оцінки ефективності господарської діяльності підприємства варто зазначити, що при наявності декількох підходів до проведення оцінки, найбільш часто застосовується це класичний підхід, який діє на основі аналізу показників рентабельності діяльності підприємства.

СЕКЦІЯ 2. МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ПРОЦЕСІВ

В. М. Сирий, ст. викладач кафедри інформаційних технологій, консалтингу і туризму

Харківський національний аграрний університет

ім. В. В. Докучаєва, Україна

А. В. Сирий, магістрант

Кременчуцький національний університет

ім. М. Остроградського, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АСПЕКТІ АДАПТАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ТА ЇХ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Глобалізація економіки супроводжується збільшенням інноваційної та ґносеологічної місткості виробництва та, внаслідок, інтелектуалізацією праці й новими трендами у сфері соціально-трудоових відносин. Серед останніх зазначають нові (віртуальні, комп'ютерні) комунікації суб'єктів соціально-трудоових відносин, їх індивідуалізацію (пріоритетність інтересів особистості) та зменшення ролі колективно-договірного регулювання; тимчасовий характер домовленостей, короткостроковий характер зайнятості й втрату її гарантованості, вищий рівень мобільності та вимог до професійних компетенцій (зокрема цифрових). [1, с. 197]. Сучасною тенденцією стає синтез інформаційного суспільства і мережних інформаційних технологій, що слід враховувати в аналізі й правовому забезпеченні новітніх соціально-трудоових відносин.

З іншого боку, у зв'язку з Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом від 27.06.2014 р., трудове право України опинилося перед необхідністю адаптації до міжнародних стандартів, визначених Міжнародною Організацією Праці (МОП), та директивами Ради Європи (РЄ) [2, с. 118]. Соціальна політика і трудові питання є складовими *Acquis communautaire* –

правової концепції в системі правових норм Європейського Союзу (ЄС), що стала нормативним орієнтиром в контексті адаптації трудового законодавства України до міжнародних норм. Актуальні проблеми зазначеного процесу представлені в матеріалах науково-практичних конференцій [3, 4]. В цьому контексті проводиться робота над підготовкою проекту Трудового кодексу України [5].

Важливою складовою інтеграції норм трудового права в міжнародну систему є впровадження у цій сфері електронного документообігу. Дослідники вказують, на доцільність укладання трудового договору в письмовій та електронній формі й реалізації віддаленого комп'ютерного зв'язку між суб'єктами трудових відносин [6, с. 144]. В роботі [7, с. 36] наголошується на необхідності їх інформаційної підтримки, створенні й фінансуванні на державно-приватних засадах єдиної інформаційної мережі з питань організації соціального партнерства та розвитку трудових відносин, поширенні інформації щодо позитивних прикладів застосування.

Впровадження правових інформаційних систем у сфері соціально трудових відносин полягає у побудові єдиного інтерактивного інформаційного середовища на базі даних і знань, довідкових, експертних та управлінських технологій із залученням глобальної комп'ютерної мережі, хмарних сервісів, соціальних мереж та мобільного зв'язку. Мережевий інструментарій слід поєднувати із локальними інформаційними ресурсами.

Структура такої ІТ-платформи повинна складатися з чотирьох рівнів: міжнародного, державного, регіонального та районного. Наднаціональні правові інформаційні системи надаватимуть доступ до вмісту конвенцій МОП, директив РЄ та практичного досвіду їх координації. Призначенням державного, регіонального та районного рівнів може бути формування відповідного нормативно-правового та методологічного простору для реалізації соціально-трудова відносин.

Пріоритетними функціями залучених у єдиному ІТ-середовищі правових інформаційних систем повинні бути: систематизація наявної законодавчої бази, що регулює відносини у сфері

праці; підвищення ефективності взаємодії суб'єктів трудових відносин та потенціалу соціального партнерства; створення дієвого механізму контролю за дотриманням трудового законодавства та підвищення відповідальності за його порушення; узгодження реформування відносин у соціально-трудовій та суміжних (податковій, пенсійній) сферах; розвиток загальновизна-них форм виробничої демократії (участі працівників в управ-лінні виробництвом та розподілі його результатів); забезпечення прозорості господарсько-фінансової діяльності для всіх учасни-ків колективно-договірного регулювання відносин у сфері праці; впровадження соціального планування на всіх рівнях ієрархічної структури суспільства; накопичення практичного досвіду та стимулюванні реформ у соціально-трудовій сфері.

Правові інформаційні системи у тісному зв'язку з трудовим законодавством можуть створювати цілеспрямовані механізми управління і через це виконувати функцію регулятора трудових відносин. Вони мають містити підсистеми суб'єктів і об'єктів таких відносин, канали прямого і зворотного зв'язку, за допо-могою яких здійснюються процеси збору, обробки, передачі та використання інформації.

До суб'єктів підсистем з регулятивною функцією належа-тимуть відповідні органи державної влади, управління, суду, прокуратури, громадські організації тощо. Об'єктом керування (керованою підсистемою) слугуватиме поведінка суб'єктів – підприємств, установ, організацій, посадових осіб та громадян. Для кожної підсистеми мають бути розроблені свої алгоритми функціонування.

Реалізація зазначених інформаційних технологій дозволить здійснити суттєве просування до створення такої моделі соці-ально-трудових відносин, яка відповідає інтересам усіх соціаль-них груп і сприяє розбудові соціальної держави та громадян-ського суспільства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Кравчук О. І. Соціально-трудові відносини в умовах форму-вання мережевої економіки: основні тренди / О. І. Кравчук

- // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 192–201.
2. Мужикова Н. М. Адаптація соціальної політики та трудового законодавства України до стандартів ЄС : навч. посіб. / Н. М. Мужикова, В. Ф. Пузирний, Л. А. Семиног ; Сіверський інститут регіональних досліджень. – Чернігів : Деснянська правда, 2007. – 169 с.
 3. Адаптація правової системи України до права Європейського Союзу: теоретичні та практичні аспекти : матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф., м. Полтава, 23 лист. 2017 р.: у 2 ч. – Полтава : Россава, 2017. – Ч. 2. – 236 с.
 4. Теорія та практика адаптації законодавства України до законодавства ЄС : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 8 червня 2018 р. – Київ : Видавничий дім «Гельветика», 2018. – 380 с.
 5. Проект Трудового кодексу України [Електронний ресурс] : Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53221# (дата звернення 31.10.2018). – Назва з екрана.
 6. Бурчак А. Ю. Електронна форма трудового договору / Бурчак А. Ю. // Журнал східноєвропейського права. – 2018. – № 52. – С. 144–148.
 7. Шедяков В. Є. Проблеми та перспективи модернізації системи трудових відносин в Україні / В. Є. Шедяков // Економіст. – 2012. – № 8. – С. 33–36.

СЕКЦІЯ 3. ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ПРОЦЕСІВ

В. М. Даценко, магістр спеціальності економічна кібернетика, група ЕК-61м

Є. М. Ємець, к. ф-м. н, професор, професор кафедри економіки підприємства та економічної кібернетики – науковий керівник Вищій навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ

Мета прогнозування – зробити більш зрозумілим процес розробки рішення; допомогти виявити базові тенденції в сфері досліджування; визначити основні критичні зони, врахувати ризики стрибкоподібних змін; запропонувати варіанти стратегій досягнення мети управління.

Основними завданнями прогнозування є: визначення проходження процесу зміни об'єкта прогнозування протягом майбутнього періоду; обґрунтування економічної доцільності розробки ГР, виходячи з наявних ресурсів та пріоритетів.

Ключові принципи прогнозування господарських рішень:

- системність (взаємозв'язаність і підпорядкування всіх прогнозів розвитку об'єктів прогнозування);
- комплектність (обов'язкове врахування технічних, технологічних, соціальних та інших аспектів діяльності підприємства);
- неперервність (коригування прогнозу в разі появи нових даних про об'єкт);
- варіантність (забезпечення зіставленості варіантів аналізу за різними характеристиками);
- адекватність (врахування ймовірного характеру реальних процесів основних тенденцій та оцінка ймовірності реалізації однієї з них);
- оптимальність (можливість вибору найліпшого варіанту);

- своєчасність (отримання всіх прогнозів з визначеним ступенем точності);
- надійність (одержання надійних прогнозів);
- простота методики прогнозування для розуміння та використання.

Успішність прогнозування залежить від певних умов: обсяг та якість інформації про прогнозований процес, об'єкт управління; правильність формулювання задачі прогнозування й обґрунтування вибору методів її розв'язання; наявність всіх необхідних обчислювальних засобів і обчислювального апарата відповідно до обраного методу.

Мета, час, умови прогнозу та специфіка розробки рішення визначають комплекс методів і прийомів прогнозування. Для прогнозування в практичній діяльності застосовують кількісні та якісні методи. Кількісні методи базуються на інформації, яку можна отримати, знаючи тенденції зміни параметрів чи маючи статистично достовірні залежності, що характеризують продуктивну діяльність об'єкта управління. Сучасні методи прогнозування засновані на використанні різних математичних теорій. До них належать функціональний аналіз, теорія рядів, теорія екстраполяції та інтерполяції, теорія ймовірності, математична статистика, теорія випадкових функцій і випадкових процесів, кореляційний аналіз, теорія розпізнавання образів. В основу якісних методів покладено експертні оцінки фахівців у сфері прийнятих рішень; наприклад, методи експертних оцінок, думка журі (усереднення думок експертів у релевантних сферах), моделі очікування споживача (опитування клієнтів).

Вдалий вибір методу прогнозування значно поліпшує якість прогнозу, оскільки: забезпечує функціональну повноту, вірогідність і точність прогнозу; зменшує тимчасові та матеріальні витрати на прогнозування. На вибір методу прогнозування впливають: практична сутність розв'язуваної проблеми; динамічні характеристики об'єкта прогнозування в ринковому середовищі; вид і характер наявної інформації, типове уявлення про об'єкт прогнозування; комбінація фаз життєвого, ринкового циклу товару чи послуги; період попередження та його спів-

відношення з передбачуваною тривалістю ринкового, життєвого циклу, циклу розробки чи модифікації товару, послуги; вимоги до результатів прогнозування й інші особливості конкретної проблеми. Усі перелічені фактори слід розглядати в системній єдності, лише несуттєві можуть виключатися з розгляду.

Список використаних інформаційних джерел

1. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : опорний конспект лекцій / укладачі: В. В. Сабадаш, О. В. Люльов, О. А. Лукаш. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – 57 с.
2. Азаренкова Г. М. Аналіз моделювання і управління ризиком (в схемах та прикладах) : навч. посіб. / Г. М. Азаренкова. – Львів : Новий світ-2000, 2011. – 240 с.
3. Андрєєва Т. Є. Ризик у ринковій економіці : навч. посіб. / Т. Є. Андрєєва, Т. Е. Петровська. – Харків : Бурун Книга, 2005. – 128 с.
4. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навч. посіб.] / Л. І. Донець. – Київ : Центр навч. л-ри, 2006. – 312 с.
5. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навч. посіб. / І. Ю. Івченко. – Київ : ЦУЛ, 2007. – 344 с.
6. Кондрашихін А. Б. Теорія та практика підприємницького ризику (Авторизований доступ) : навч. посіб. / А. Б. Кондрашихін, Т. В. Пепа. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 224 с.
7. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : навч. метод. посіб. для самост. вивч. дисцип. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – Київ : КНЕУ, 2006. – 188 с.
8. Кузьмін О. Є. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків : навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, Г. Л. Вербицька, О. Г. Мельник. – Львів : Нац. ун-т «Лвівська політехніка», 2008. – 212 с.
9. Лук'янова В. В. Економічний ризик : навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – Київ : Академвидав, 2007. – 464 с.

10. Мороз О. Оптимальне управління економічними системами в умовах невизначеності та ризику : монографія / О. Матвійчук, А. Мороз. – Вінниця : Універсум, 2003. – 177 с.

Г. В. Карнаухова, ст. викладач

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ВИКОРИСТАННЯ СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЛЯ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

В наш час ефективним інструментом аналізу тенденцій та прогнозування перспектив економічного зростання є економетричні методи та моделі. Підґрунтям економетричних досліджень є вивчення взаємодії різноманітних економічних процесів і показників та відображення цієї взаємодії у формалізованому виді і побудові моделей. Особливо ефективно використання економетрії при вивченні динаміки і тенденцій розвитку економіки, виявлення впливу найважливіших факторів на кінцеві результати.

В останні роки суттєво зросла увага до створення та використання економетричних моделей для економічного прогнозування. Інструментарієм для такого прогнозування є спеціалізовані економетричні пакети:

- спеціалізовані економетричні пакети RATS, SAS, STATA, TSP, SPSS, SORITEC, SYSTAT створювались характеризуються не дуже значною швидкістю, не досить дружнім інтерфейсом та дизайном, але містять велику кількість методів [1].
- SAS – охоплює практично усі області прикладної статистики і аналізу даних. Має кращі засоби для роботи з даними [2].
- GAUSS – універсальна гнучка система для створення потужних математичних і статистичних застосувань. Дозволяє

проводити як швидкі прості обчислення, так і складний аналіз великих об'ємів даних. Починаючи з першої версії, випущеної в 1984 році, є стандартом для чисельного аналізу великих даних, поєднує в собі інтерактивне середовище розробки, потужну мову програмування і зручну систему комп'ютерної математики [3].

- STATA Пакет значною мірою орієнтований на економістів. Має широкі можливості роботи з даними. Зручний для роботи з панельними даними.

- TSP Пакет надає широкі можливості для аналізу часових рядів. Містить повний розділ нелінійних моделей, узагальнений метод моментів GMM. Здійснює аналітичне диференціювання [1].

- SPSS Відрізняється зручною структурою Windows – інтерфейсу. Містить великий набір різноманітних статистичних методів.

- Microfit386 Програма містить ряд сучасних економетричних методів. Деякі з них є особливістю програми [1].

- Econometric Views (Eviews) поєднує потужність і простоту використання, дозволяє швидко і ефективно керувати даними, здійснювати економетричний та статистичний аналіз, генерувати прогнози, розробляти високоякісні графічні моделі і таблиці для публікації або включення в інших додатках [5]

При виборі економетричного інструментарію слід знаходити нетрадиційні рішення звернувши увагу на сучасне кросплатформне спеціалізоване економетричне забезпечення з відкритим кодом, таке як Gretl – крос-платформенний програмний пакет для економетричного аналізу, написаний мовою Сі за ліцензією GNU General Public License та JMulTi – інтерактивне програмне забезпечення з відкритим кодом для економетричного аналізу, що спеціалізується на одномірному та багатоваріантному аналізі часових рядів. Він має графічний користувацький інтерфейс Java та забезпечує засоби, за допомогою яких можна здійснити деякі економетричні процедури серії часу.

Список використаних інформаційних джерел

1. Прогнозування соціально-економічних процесів: сучасні підходи та перспективи : монографія / за ред. О. І. Черняка, П. В. Захарченка. – Бердянськ : Видавництво Ткачук, 2011. – 391 с.
2. Полозова В. М. Економіка підприємства [Електронний ресурс] / В. М. Полозова. – Режим доступу: https://lubbook.org/book_388.html (дата звернення 1.11.2018). – Назва з екрана.
3. Карнаухова Г. В. Використання спеціалізованих економетричних пакетів [Електронний ресурс] / Г. В. Карнаухова. – Режим доступу: <http://economytyday.ukrainianforum.net/t75-topic> (дата звернення 01.11.2018). – Назва з екрана.
4. Магнус Я. Р. Эконометрика / Я. Р. Магнус, П. К. Катyšев, А. А. Пересецкий. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дело, 2004. – 576 с
5. SAS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.sas.com/ru_ua/home.html (дата звернення 07.11.2018). – Назва з екрана.
6. GAUSS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://basissoft.ru/apt_product_gss.html (дата звернення 1.11.2018). – Назва з екрана.
7. STATA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.stata.com/> (дата звернення 1.11.2018). – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 4. МЕТОДИ І СИСТЕМИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

С. С. Гришко, студент групи БіАН-21

О. К. Кузьменко, к. е. н., доцент – науковий керівник

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІЧНИХ ТАБЛИЦЬ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Сучасна теорія управління ґрунтується не лише на математиці, економіці, теорії ймовірності, статистиці, інформатиці, психології, а й на філософії, соціології, етиці, естетиці та інших науках. За останні роки перелік наук поповнився ще й логікою (математичною логікою). Отже, логіка – це наука про закони мислення. Математична логіка є наукою про закони математичного мислення. На основі понять та методів математичної логіки маємо можливість обґрунтувати правильність тих чи інших способів отримання істинного знання [2, с. 3]. При цьому, важливою складовою науки управління є теорія прийняття управлінських рішень. Так при розробленні й прийнятті управлінського рішення менеджер має використовувати не лише специфічні для управління методи й підходи, а й ті, які є в арсеналі наук, що становлять фундаментальну основу теорії управління. Наприклад, враховуючи НТП ґрунтуватись на сучасні інформаційні технології, економіко-математичний та статистичний апарат.

Найбільш уніфікованою структурою прийняття управлінських рішень, яка може бути адаптованою до будь-якого підприємства та будь-якого рівня управління, є наступна послідовність [1]:

- виникнення ситуації, яка вимагає прийняття рішення;
- збір та обробка інформації;
- виявлення альтернатив та їх оцінка;
- підготовка та оптимізація рішення, яке приймається;
- прийняття управлінського рішення.

Отже, використовуючи спеціальну мову логіки висловлень та логіку предикатів отримуємо однозначність при описах умов, при обґрунтуванні, доведенні чи спростуванні тез, здійснюється побудова логічних висновків, висунення гіпотез. Таким чином, використовуючи засоби математичної логіки команда, що приймає рішення, швидше знайде взаєморозуміння. Оскільки, саме, побудова логічних таблиць і є тим інструментом аналізу проблем, зокрема аналізу можливих ситуацій, які можуть виникнути на практиці, коли розвиток подій потребує ланцюжка рішень.

У процесі розроблення управлінських рішень часто виникає багато суперечок, непорозуміння через неясність, нечіткість, неточність понять, якими користуються співрозмовники. На подолання подібного роду явищ витрачається багато часу. Тому, з метою забезпечення ясності, однозначності, послідовності, несутеречливості, зрозумілості змісту інформації корисно використовувати таблиці рішень із застосуванням логіки висловлень. Це пояснюється тим, що події (умови та відповідні наслідки) пов'язані між собою логічними операторами (зв'язками) [1]. При цьому, надзвичайно важливою проблемою на етапі виявлення альтернатив з погляду логіки є виявлення максимуму можливих наслідків (дій), можливих за реалізації цих чинників (умов), а також визначення, відношень, у яких перебувають ці наслідки.

Таким чином, при виконанні аналізу умови й оцінці ризику приймаємо рішення. Отже, таблиці істинності є зручним інструментом при системному аналізі ситуації, даючи змогу швидко вносити додаткові умови, вилучати з них зайве та несуттєве.

Список використаних інформаційних джерел

1. Гладунський В. Н. Логічні таблиці для виявлення альтернатив у процесі вироблення управлінських рішень [Електронний ресурс] / В. Н. Гладунський. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/05_27.pdf. – Назва з екрана.
2. Шкільняк С. С. Математична логіка. Приклади і задачі : навч. посіб. / С. С. Шкільняк. – Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007. – 145 с.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПЕРТНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ЮВЕЛІРНИХ ВИРОБІВ

Товарознавча експертиза споживчих товарів передбачає дослідження із залученням відповідних фахівців у певних галузях знань [1]. Одним з основних завдань товарознавчої експертизи є визначення вартості товарної продукції [2].

Проте, особливістю проведення досліджень за матеріалами кримінальних і цивільних справ є відсутність об'єктів дослідження. Як вихідні дані для дослідження використовуються відомостей, що містяться у матеріалах справи (протоколах допитів і пояснень обвинувачених, позивачів, відповідачів, свідків, тощо). Залежно від виду, призначення і засобів використання товарів до них ставляться різноманітні вимоги. Оцінюючи об'єкти дослідження, необхідно виходити з їхнього призначення, специфічних вимог, що до них ставляться, і сукупності одиничних показників властивостей і якості.

При дослідженні матеріальних об'єктів слід враховувати обов'язкові товарознавчі характеристики, наведені окремо для кожної товарної групи (які найчастіше надходять до експертних проваджень). Вироби оглядаються органолептично (візуально) із застосуванням очних луп та мікроскопу. Окремі вироби із дорогоцінних металів оцінюються за вагою.

Експерт визначає вагу виробу з точністю до другого знака після коми для виробів із золота, до першого знака після коми для виробів зі срібла. Деякі вироби оцінюються за питомою вагою золота. У цьому разі експерту рекомендується визначати вагу вставки: 1) за розрахунковою формулою, знаючи питому вагу матеріалу вставки; 2) за даними ваги щодо аналогічних виробів, наведених у прейскуранті.

Розмір виробів визначається мірною лінійкою, штангенциркулем, кольцеміром. Місце та час виготовлення виробів встановлюються за відбитком тавра підприємства-виготовлювача, зовнішнім виглядом, характером малюнку та формою виробу.

Щоб визначити справжнього виробника необхідно користуватися та брати до уваги інформацію про еволюцію основних етапів таврування виробів країн СНД згідно з видами тавра.

При цьому обов'язково здійснюється контроль проби. У разі, якщо тавро з відбитком проби на виробах, вироблених із дорогоцінних металів, відсутнє (вироби, виготовлені кустарним способом, злитки, дріт тощо, вироби з технічного срібла та золота), необхідно провести спектрографічне дослідження у відділах фізико-хімічних досліджень, або здійснити крапельно-хімічний аналіз в інспекції пробірного нагляду.

Якщо до складу сплаву золота ювелірних прикрас входить цинк (Zn), то вони, вірогідно мають імпордне походження.

Відбитки тавра на металі досліджуються під лупами з 6-разовим збільшенням.

Якщо для дослідження надходять ювелірні вироби з дорогоцінних металів з таврами зразків після 1994 р., на яких відсутні українські тавра-іменники та обов'язкові тавра пробірного нагляду (малий герб України – тризуб), ці вироби вважаються кустарного чи іноземного виробництва.

На сучасному етапі до експертизи надходять ювелірні прикраси багатьох країн світу (Польщі, Об'єднаних Арабських Еміратів, Туреччини, країн СНД та ін.), які мають відбитки різні за змістом, формою, способом нанесення. Зміст маркування імпортних ювелірних виробів не викликає сумнівів і вважається відповідним у тих випадках, коли на цьому виробі є тавро Державного пробірного нагляду, нанесеного згідно з чинними нормативними актами.

Вартість імпортних виробів з дорогоцінних металів, виготовлених у промислових умовах, визначається згідно з діючими на момент дослідження роздрібними цінами на аналогічну продукцію, постачальниками якої є вітчизняні підприємства-виробники.

Вартість виробів виготовлених кустарним способом (включають також предмети релігійного культу), що не мають відбитків тавра-іменника, тавра виробника, але виготовлені на професійному рівні згідно з вимогами галузевих стандартів та інших сучасних нормативних документів (крім наявності тавра

проб), визначається також за діючими роздрібними цінами, встановленими на аналогічну продукцію в спеціалізованих магазинах.

Вартість виробів виготовлених кустарним способом, чи застарілих(щодо маркування) промислових виробів, які раніше перебували у попередньому використанні у громадян та не мають ознак зносу, визначається за діючими цінами, створеними на цей час у спеціалізованих магазинах на аналогічну продукцію, постачальниками якої є комітенти.

Виріб, який досліджується експертом за переліченими вище напрямками в найбільшій мірі має відповідати аналогу за його прямим призначенням, застосованим матеріалом, технологією виробництва, споживними властивостями, якістю.

Вартість виробів, які мають будь які пошкодження визначається за декількома схемами, вибір яких залежить від обставин справи чи стану (ступеня пошкодження) об'єкта дослідження. Таким чином, експерт-товарознавець повинен встановити згідно з матеріалами справ причину виникнення цих пошкоджень, а тоді вирішувати питання щодо визначення вартості об'єкта.

Відносно одного об'єкта дослідження може бути поставлено декілька питань, наприклад: «Яка початкова вартість?», «Яка загальна вартість?», «Яка вартість з урахуванням ступеня зносу?», «Які дефекти вважати промисловими, а які експлуатаційними?» та ін.

За цими питаннями визначають вартість: початкову роздрібну (на нові аналогічні вироби за умовами таврування); залишкову з урахуванням ступеня зносу; скупну (за ціною на брухт дорогоцінних металів).

Об'єктами судово-товарознавчих експертиз також є дорогоцінні метали, призначені для технічних потреб (контакти, дріт, анодні пластини та ін.). Вартість таких об'єктів визначається за скупними цінами, встановленими Міністерством фінансів України на брухт дорогоцінних металів. Питання, пов'язані з визначенням відсотку вмісту дорогоцінного металу в сплаві чи в окремих деталях, вирішуються експертами-металознавцями.

Таким чином, для ухвалення рішення стосовно залишкової вартості виробу за основу приймається висновок товарознавчої

експертизи, що надалі стає підґрунтям вирішення судових суперечок.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про судову експертизу [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства юстиції від 27 серпня 2015 р. № 1350/5. – Режим доступу: <https://законодавство.com/ukrajini-minyust/nakaz-vid-27072015-1350-pro-vnesennya-zmin-2015-43510.html>. – Назва з екрана.
2. Про судову експертизу [Електронний ресурс] : Закон України від 25 лютого 1994 р. № 4038-XII. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4038-12>. – Назва з екрана.

В. М. Орлова, к. т. н., доцент

І. О. Білогаш, студентка

Університет імені Альфреда Нобеля

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПИТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Стрімкий розвиток і формування ринку органічної продукції відбувається по всьому світу. Органічна продукція – це перш за все категорія товарів, при виробництві якої не використовують хімічні добрива, пестициди, інші штучні домішки, а також те, що може нашкодити товару і здоров'ю споживача в цілому.

Відомо, що більшість споживачів органічної продукції складають населення великих міст та центральних районів (близько 45 %), й лише 10 % є частка населення, що проживають у невеликих містах та селищах. Й звісно, останні 45 % припадають на долю тих людей, котрі замість органічних продуктів харчування надають перевагу звичайним, більш дешевшим та доступнішим [1].

Проте, що змушує споживача робити вибір в сторону органічної продукції. Перш за все, на покупців, які орієнтовані на органічну продукцію, впливає інформування громадськості, активна маркетингова діяльність, телевізійні новини, а також СМІ. Сучасного споживача інформують не тільки про якість товарів, але й про важливі процеси його виробництва, реалізацію, збут,

актуальність, об'єми продажу та безпечність загалом. Однак не слід забувати, що на органічну продукцію орієнтується не лише заможний клас населення, але й інші соціальні класи, люди з вищою освітою, та ті, котрі піклуються про здоров'я своєї родини не дивлячись на статок.

Наряду із важливістю споживання органічної продукції, постає питання стосовно портрета споживача. Для визначення рівня інформованості споживачів щодо органічної продукції та виявлення груп органічних товарів, яким сучасний споживач надає перевагу було проведено соціологічне опитування жителів різної вікової категорії м. Дніпро у формі анкетування.

За результатами дослідження для сучасного споживача найбільш важлива якість м'ясних товарів (33 %), потім яєць (22 %), овочів (13 %), молочних продуктів (11 %), дитяче харчування (8 %), а вже потім олії (5 %) та фруктів (5 %).

Дані уподобань споживачів щодо основних груп органічних товарів в залежності від віку зведені в табл. 1.

Таблиця 1 – Уподобання різних вікових груп споживачів щодо органічних продуктів

Вікова група	М'ясна продукція, %	Овочі та фрукти, %	Яйця та молочна продукція, %	Дитяче харчування, %
18–25	42	14	23	21
26–35	25	18	30	27
36–45	24	49	26	1
46–54	14	58	28	–
55 і більше	11	51	38	–

Отже, споживач значну увагу приділяє органічним продуктам харчування, а це доводить їх незмінну перевагу не тільки для здоров'я людини за рахунок найвищої якості, але й через доступність, незважаючи на високу собівартість такої продукції.

Відносно рівня інформованості опитаних близько 20 % відзначили, що органічна продукція це та сама звична їжа без ГМО, але з дещо видозміненою назвою. Й лише 15 % опитуваних стверджували, що органічні продукти це екологічно чисті та

традиційні продукти харчування, які пройшли усі етапи перевірки та отримали відповідний сертифікат якості.

Крім того, більшість опитуваних не знають, яке саме маркування відрізняє органічні продукти харчування від звичних й цей показник сягнув 61 %. Лише 39 % споживачів дійсно обізнані стосовно маркування та того, яка саме продукція належить до органічної.

Тож, висновок можна зробити наступний: через низьку обізнаність покупців стосовно особливостей органічних продуктів харчування, їх відповідного маркування виникає необхідність при прийнятті управлінських рішень необхідно розвивати брендинг продукції, використовувати рекламу та інші методи просування органічних товарів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Органічне виробництво і продовольча безпека – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.znau.edu.ua/media/nauka_innovation/organic/Organic_20132.pdf. – Назва з екрана.

О. Ф. Присяжнюк, к. е. н., доцент

Житомирський національний агроекологічний університет,

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В АГРАРНИХ ПРОЕКТАХ

Аграрний сектор України є одним із «локомотивів» розвитку національної економіки, а реалізація проектів у цій сфері – це рушійна сила зростання результативності його діяльності. Зважаючи на значимість даного сектору економіки країни, управління аграрними проектами потребує застосування ефективних методів впливу та прийняття управлінських рішень.

Кожна стадія проектного управління супроводжується певним набором типових управлінських рішень [2, с. 17]. Необхідність прийняття оптимальних управлінських рішень посилюється необхідністю отримання вигоди від вкладення коштів в аграрні проекти. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України 75,4 % таких проектів фінансується за кошти сільськогосподарських підприємств [1].

З метою ідентифікації першочергових факторів впливу на процес прийняття управлінських рішень в аграрних проектах пропонуємо взяти за основу співвідношення загальновідомих основних етапів класичного підходу до процесу прийняття управлінських рішень та стадій життєвого циклу проекту (табл. 1).

Таблиця 1 – Вплив основних факторів на процес прийняття управлінських рішень в аграрних проектах

	Підготовча стадія проекту	Стадія виконання проекту	Заключна стадія проекту
Аналіз проблеми	• природне середовище	• правильне визначення проблем	• уміння керівника провести контроль та підвести підсумки проекту
Обмеження та альтернативи	• досвід • професіоналізм • законодавча обізнаність	• неупередженість при вирішенні конфліктів	
Прийняття рішення	• можливість застосування допомоги експертів	• обрання дієвих методів моніторингу проекту	
Реалізація рішення	• рівень державної підтримки галузі	• оптимальна система звітності	
Контроль за виконанням рішення		• мотивація учасників проекту	

Кожна зі стадій життєвого циклу проекту супроводжується прийняттям управлінських рішень. Так, підготовча стадія аграрних проектів характеризується такими типовими управлінськими рішеннями – як обґрунтувати доцільність проекту, який буде склад проектної команди, які дозволи необхідні для реалізації проекту, які існують обмеження на різних рівнях для здійснення проекту, які потенційні небезпеки можуть вплинути на проект і як реагувати керівництву проекту на такий вплив тощо. Вважаємо за доцільне виділити наступні фактори впливу на управлінські рішення в межах цієї стадії – фактор природного середовища, досвід, професіоналізм, законодавча обізнаність у аграрній сфері керівництва та команди проекту, можливість застосу-

вання допомоги експертів, рівень державної підтримки галузі, в якій планується реалізувати проект.

Наступна стадія – виконання аграрного проекту передбачає здебільше рішення спрямовані на вирішення поточних проблем з якими має справу керівник та команда проекту підчас його виконання. Тому основними факторами впливу на результативність прийнятих управлінських рішень першочергово будуть – правильне визначення проблем керівником, рівень його неупередженості при вирішенні конфліктів, обрання дієвих методів моніторингу проекту, обрання оптимальної системи звітності, мотивація учасників проекту та ін.

Заключна стадія аграрного проекту будь-якого значення та масштабу перебуває під впливом людських факторів і насамперед від уміння керівника провести контроль та підвести підсумки проекту задля створення досвіду для керівництва наступними схожими проектами у цій сфері.

За результатами проведених досліджень, узагальнюючи вплив факторів на процес прийняття управлінських рішень протягом всього життєвого циклу аграрного проекту доцільно їх розділити на три умовні групи – людські (досвід знання, вміння, особливості поведінки учасників проекту та ін.), природньо-галузеві (клімат, види ґрунтів, опади тощо) зовнішні (рівень експертної та державної підтримки та ін.).

Список використаних інформаційних джерел

1. Інформація про інвестиційні проекти, які реалізуються в агропромисловому комплексі станом на 1 липня 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/monitoring?nid=20665>. – Назва з екрана.
2. Мірошніченко Ю. О. Особливості прийняття управлінських рішень відповідно до фаз проектного циклу / Ю. О. Мірошніченко // Управління проектами та розвиток виробництва : Зб. наук. пр. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – № 4 (40). – С. 16–20.

С. І. Тищенко, доцент

Ю. С. Смольянінов, магістр

Миколаївський національний аграрний університет

СИСТЕМНИЙ ТА СИТУАЦІЙНИЙ ПІДХОДИ ДО ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРОЛАБОРАТОРІЙ

Прийняття рішення являється альтернативним вибором кожного менеджера. Щоб знайти правильні шляхи вирішення проблеми, менеджер не повинен прагнути до негайного її вирішення, та це практично і неможливо, а повинен вжити відповідних заходів по вивченню причин виникнення проблеми на основі наявної внутрішньої і зовнішньої інформації.

Як зазначено вище, рішення – це вибір альтернативи. Це, по суті справи, відповідь на ряд питань. У сьогодишньому складному, мінливому світі організацій багато альтернативи знаходяться у розпорядженні менеджерів і, щоб сформулювати мету перед групою людей і добитися її досягнення, необхідно дати відповіді на численні запитання. Кожна управлінська функція пов'язана з кількома загальними, життєво важливими рішеннями, що потребують втілення в життя [2].

Сільське господарство, більше ніж інші галузі народного господарства, залежить від кліматичних умов, що безпосередньо впливають на організацію виробництва та управління ним. Природно-кліматичні умови є визначальним чинником спеціалізації сільськогосподарського виробництва, а це зумовлює специфіку його організації.

На відміну від промисловості, в сільському господарстві робочий період не збігається з періодом виробництва, що пояснюється тим, що виробничий період тут – це час, коли процес здійснюється за безпосередньої участі людини й часу, що проходить під дією природних чинників. Така особливість сільського господарства накладає свій відбиток на процес організації виробництва і відповідно на прийняття управлінських рішень. Це стосується організації використання трудових ресурсів та розподілу робочого часу за місяцями і виробничими циклами.

Оскільки сама специфіка діяльності аграрної лабораторії спонукає до прийняття швидких та ефективних рішень, колективний метод більше підходить для постановки планів на місяць або квартал (короткочасний робочий період). При цьому системний підхід до прийняття управлінських рішень в діяльності агролабораторій передбачає визначення основних елементів в організації та необхідність її адаптації до умов системи більш високого рівня, частиною якої вона є.

Системний аналіз передбачає аналітичну розробку елементів системи і дотримання основних принципів:

- виявлення та чітке формування конкретної кінцевої мети;
- розгляд проблеми як цілісної єдиної системи з аналізом наслідків і взаємозв'язків кожного окремого рішення;
- виявлення та аналіз можливих альтернатив досягнення мети [3].

Слід зазначити, що системний підхід до прийняття управлінських рішень в діяльності агролабораторій потребує різнобічний аналіз об'єкта (наприклад, географічне розташування, якість ґрунту тощо).

Ситуаційний підхід один з найбільш перспективних у сучасному управлінні. З одного боку, ситуаційний аналіз належить до найбільш розроблених інструментів послідовного, комплексного аналізу ситуацій прийняття важливих управлінських рішень. З іншого – дозволяє виявити основні тенденції та впливи на динаміку розвитку ситуації.

В управлінні сільським господарством кожен керівник повинен пам'ятати, що його рішення має бути проблемним для всіх членів колективу як у прийнятті, так і у втіленні рішення в життя. Не слід забувати й про тих, кого рішення може стосуватися побічно, але з ким необхідно проконсультуватися і чий врахувати інтереси. Організація обговорення проблеми повинна бути одночасно і демократичною, і ефективною. При розробці та прийнятті рішення лідер повинен здійснювати керівництво, уникаючи авторитаризму, обмеження демократії.

На перший погляд, системні рішення організаційно громіздкі і поглинають багато часу, одноосібно їх вирішувати простіше і

швидше. Але переваги системних методів вирішення проблем не заперечливі. Рішення, прийняте колегіально, демократичне і висловлює думку всіх. Рішення, прийняте всіма, накладає колективну відповідальність за його виконання. Сумісне прийняття рішень може здійснюватися тільки в демократичній атмосфері.

Якщо колективне співробітництво пронизує всю структуру, тобто якщо керуючий нижчого рівня бере участь в рішеннях вищого, то він, знаючи потреби своїх підлеглих, зможе відповідально вплинути на ці рішення так, щоб вони стали більш прийнятними для виконання. Колективні форми групової роботи можуть бути різними: засідання, збори, робота в комісії тощо. Найбільш поширений метод колективної підготовки управлінських рішень – «мозковий шторм» або «мозкова атака».

Якщо необхідно вирішити складну проблему в діяльності агролабораторії, то збирається група фахівців, які пропонують свої рішення цієї проблеми. Основна умова «мозкової атаки» – це створення обставин, сприятливих для вільного генерування ідей. Щоб цього домогтися, забороняють відкидати або критикувати ідею, якою б фантастичною вона не була. Всі ідеї записуються, а потім аналізуються спеціалістами.

На сьогоднішній день, ми часто використовуємо неформальні методи прийняття рішень, або як їх ще називають евристичні. Вони ґрунтуються в цілому на інтуїції та ентузіазмі одного керівника, їхня перевага полягає в оперативності прийняття, але ж сам недолік полягає у тому, що іноді інтуїція може підвести керівника і це спричинить до помилкових рішень. При розробці та ухваленні рішення керівник повинен уникати авторитаризму та демократії спиратися на досвід своїх колег та підлеглих.

Так як сама діяльність аграрної лабораторії спонукає до прийняття швидких та ефективних рішень, колективний метод більше підходить для постановки планів на тиждень, місяць або квартал (короткочасний робочий період).

Кліматичні умови, строки сівби, обробітку ґрунту та збору врожаю дуже сильно впливають на методи прийняття управлінських рішень. Саме тому більшість агролабораторій застосовують запрограмовані рішення, типові частіше за все для повто-

рюваних ситуації, приймаються з дотриманням конкретної послідовності етапів. Нові або складні ситуації вимагають незапрограмованих рішень, в цьому випадку керівник сам вибирає процедуру прийняття рішень.

Саме ситуаційний аналіз прийняття управлінського рішення передбачає, що, хоча в діяльності організацій є багато чого спільного, кожна ситуація індивідуальна й управлінське рішення необхідно приймати конкретно для ситуації та для об'єкта управління в цей момент.

Рішення можуть прийматися за допомогою інтуїції, думки або методом раціонального вирішення проблем. Останній сприяє підвищенню ймовірності прийняття ефективного рішення в новій складній ситуації.

Етапи раціонального розв'язання проблем – діагноз, формулювання обмежень і критеріїв прийняття рішень, виявлення альтернатив, їх оцінка, остаточний вибір. Процес не є завершеним, поки через систему зворотного зв'язку не буде засвідчений факт реального розв'язання проблеми завдяки зробленому вибору [1].

Середовище прийняття рішень варіюється в залежності від ступеня ризику. Умови визначеності існують, коли керівник точно знає результат, який буде мати кожен вибір. В умовах ризику ймовірність результату кожного рішення можна визначити з відомою вірогідністю. Якщо інформації недостатньо для прогнозування рівня ймовірності результатів залежно від вибору, умови прийняття рішення є невизначеними. В умовах невизначеності керівник на основі власного судження має встановити ймовірність можливих наслідків.

В ім'я користі рішення слід приймати швидко, але не випереджаючи час. Отримання додаткової інформації вимагає часу і грошей, а оскільки здатність людини засвоювати і використовувати її обмежена, така інформація не завжди сприяє прийняттю рішень. Керівник повинен вирішити – чи виправдає вигода від більш якісного вирішення витрати на отримання додаткової інформації.

Як проблему можна розглядати також потенційну можли-

вість. Наприклад, активний пошук способів підвищення ефективності якогось підрозділу, навіть якщо справи йдуть добре, буде випереджувальним управлінням. У цьому випадку усвідомлюється сутність проблеми та ступінь одержання вигоди при різних варіантах розвитку подій. Фахівець з управління Пітер Друкер підкреслює це, вказуючи, що вирішення проблеми тільки відновлює норму, результати ж «повинні бути наслідком використання можливостей».

Повністю визначити проблему часто важко, оскільки всі частини організації взаємопов'язані. Правильно визначити проблему – значить наполовину вирішити її, але це важко універсальним способом застосовувати до організаційних рішень. У результаті, діагноз проблеми сам по собі часто стає процедурою в кілька кроків з прийняттям проміжних рішень [4].

Після прийняття рішення та в період, коли воно почало діяти, ще однією фазою, що включає системний та ситуаційний підходи до прийняття управлінського рішення, є встановлення зворотного зв'язку. За Харрісоном: «Система відстеження і контролю необхідна для забезпечення узгодження фактичних результатів з тими, що очікувалися в період прийняття рішення». На цій фазі відбувається вимір і оцінка наслідків рішення або зіставлення фактичних результатів з тими, які керівник сподівався отримати. Зворотній зв'язок – тобто надходження даних про те, що відбувалося до і після реалізації рішення – дозволяє керівнику скорегувати його, поки організації ще не нанесено значного збитку. Оцінка рішення керівництвом виконується, перш за все, за допомогою функції контролю.

В ході роботи необхідно проявляти гнучкість при виникненні нових чинників і проводити переоцінку отриманих результатів, а в деяких випадках міняти ідеї, що лежать в основі рішення. Такі переоцінки отриманих результатів не можна вважати марною тратою праці і часу. Звичайно, постійно змінювати цілі, шляхи і засоби їх досягнення неприпустимо, адже це заважатиме чіткій орієнтації. Але не менш небезпечні формальне ставлення до поставленого завдання і наполегливе прагнення вирішити її всупереч реальному ходу подій.

Діяльність будь-якої агролабораторії складається з двох нерозділних процесів: процесу управління, який полягає в реалізації функцій планування, організації діяльності, мотивації, контролю, і керованого процесу, який складається з безлічі взаємозалежних операцій, спрямованих на досягнення цілей організації. Процес управління в агролабораторії – це діяльність керівників і адміністративного апарату, що складається в реалізації функцій управління організацією з метою забезпечення максимальної або необхідної ефективності керованого процесу.

Таким чином, системний та ситуаційний підходи до прийняття управлінських рішень в діяльності агролабораторій надаватимуть можливість не лише прийняття важливого рішення з численними подальшими рішеннями, а й матиме суттєвий вплив на всі сегменти організації. Ефективно працюючий керівник повинен розуміти взаємозалежність рішень і вибирати альтернативи, які вносять найбільший внесок у справу досягнення загальних цілей організації.

Прийняття управлінських рішень є дуже важливим фактором у діяльності будь-якої сучасної організації, а без правильного прийняття управлінських рішень, ефективного керівництва навражд чи можливе її процвітання.

Список використаних інформаційних джерел

1. Василенко В. А. Теорія і практика розробки управлінських рішень : [навч. посіб.] / В. А. Василенко – Київ : ЦУЛ, 2002. – 420 с.
2. Осініна Л. Ситуаційний менеджмент : Конспект лекцій / Лідія Осініна ; відп. ред. О. Л. Дінькова ; Європейський університет. – Київ : Вид-во Європейського ун-ту, 2006. – 109 с.
3. Прийняття управлінських рішень : навч. посіб. / за ред. Ю. Є. Петруні. – 2-ге вид. – Київ : Центр учбової л-ри, 2011. – 216 с.
4. Терещенко С. І. Ефективність прийняття управлінських рішень в умовах інтелектуалізації праці / С. І. Терещенко // Економіка АПК. – 2017. – № 1. – С. 74–80.

А. Ю. Ципліна, магістр

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ОСНОВИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У загальному вигляді управління (менеджмент) стосовно соціально-економічних систем (СЕС), типовим представником яких є підприємство, це уміння добиватися поставлених цілей, використовуючи працю, мотиви поведінки та інтелект людей. Таким чином, у питаннях організації процесів управління СЕС йдеться про цілеспрямований вплив на людей, технічні системи та інші керовані об'єкти для підвищення ефективності діяльності керованої системи за допомогою організації і використання наявних ресурсів, які перетворюються на продуктивну силу, конкурентоспроможність якої багато в чому визначається швидкістю та якістю прийнятих управлінських рішень.

Функціонування сучасних підприємств стикається з безліччю проблем, частина з яких носить типовий (рутинний) характер і може бути порівняно просто вирішені фахівцями за допомогою звичайних, відпрацьованих технологій розробки та реалізації рішень. Для розв'язання нових, нетипових і видозмінених проблем часто потрібні спеціальні технології розробки та реалізації рішень. Крім того, для своєчасного вирішення складних проблем власних можливостей керівника і фахівців може бути недостатньо. Подібні ситуації нерідко вимагають залучення зовнішніх ресурсів для прийняття раціональних управлінських рішень. Особливо це характерно для кризових ситуацій.

З точки зору методології процес управління підприємством представляється не менш складним, ніж процес управління складними технічними системами. Вивчення методології управління з метою вдосконалення процесів управління підприємством залишається постійною завданням як керівника, так і менеджерів усіх рівнів управління.

Управлінське рішення на підприємстві являє собою дії суб'єкта управління (індивіда або групи), що визначають програму діяльності колективу по ефективному вирішенню назрілої проблеми на основі знань об'єктивних законів функціонування керованої системи та аналізу даних про її стан.

Сутність діяльності з вироблення управлінського рішення полягає в розробці найкращого варіанту дій по досягненню поставлених цілей.

Рациональна організація функціонування системи управління підприємством дозволяє: організувати виробництво, придбати або модернізувати технологію виробництва, налагодити систему стимулювання виробництва, постачання і збуту, ефективно вирішити безліч інших виробничо-господарських завдань.

З функціональної точки зору управлінське рішення являє собою процес пошуку доцільних і раціональних варіантів діяльності, що базується на виборі найкращого варіанта з відомих на основі їх аналізу стосовно до конкретних ситуацій, так і на синтезі нових, раніше не використовуваних рішень. при здійсненні функцій управління повинна створюватися керуюча підсистема, покликана управляти досягненням мети, тобто реалізовувати процеси виконання завдань управління і цільові управлінські організаційні функції, покликані здійснювати ці процеси. Будь-яке управлінське рішення виконує як мінімум три функції: напрямну, організуючу та мотивуючу. Для організації функціонування системи управління підприємством необхідно: розробити місію організації; розподілити функції виробництва і управління; розподілити завдання між працівниками; встановити порядок взаємодії працівників і послідовність виконуваних ними функцій.

Таким чином, управлінське рішення на підприємстві являє собою дії суб'єкта управління (індивіда або групи), що визначають програму діяльності колективу по ефективному вирішенню назрілої проблеми на основі знань об'єктивних законів функціонування керованої системи та аналізу даних про її стан. Сутність діяльності з вироблення управлінського рішення полягає в розробці найкращого варіанту дій по досягненню поставлених цілей.

Рациональна організація функціонування системи управління підприємством дозволяє: організувати виробництво, придбати або модернізувати технологію виробництва, налагодити систему стимулювання виробництва, постачання і збуту, ефективно вирішити безліч інших виробничо-господарських завдань.

Список використаних інформаційних джерел

1. Методи прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали для студентів. – 2014. – Режим доступу: <https://studme.com.ua/>. – Назва з екрана.

Є. Шевченко, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ

Одним із важливих напрямків підвищення ефективності діяльності підприємств є застосування логістичного управління, що спирається на розробку логістичної стратегії та моделювання логістичних процесів на підприємстві.

Не зважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених логістичному управлінню існує значна кількість підходів до розуміння логістичної стратегії.

Так, Д. Уотерс трактує логістичну стратегію як таку, що охоплює усі довготермінові рішення, поєднані з логістичною діяльністю, складається з усіх стратегічних рішень і планів щодо управління ланцюгом постачань, «формує зв'язок між більш абстрактними стратегіями вищого рівня та детально проробленими операціями, що виконуються в ланцюзі постачань» [5].

У Економічній енциклопедії логістичну стратегію визначено як одну з функціональних стратегій підприємства (поряд з виробничою, фінансовою, маркетинговою, стратегією розвитку та ін.), що ідентифікується в логістичних системах і ґрунтується на таких цілях: оптимізація рівня запасів, мінімізація часу переміщення матеріалів і виробів, забезпечення високого рівня логістичного сервісу, мінімального акцептованого рівня загальних витрат у логістичному каналі [1].

Є. Крикавський зазначає, що логістичні стратегії подібні до інших функціональних стратегій і взаємопов'язані з конкурентними [3].

На думку В. І. Сергєєвої, логістична стратегія фірми спрямована на оптимізацію ресурсів компанії при управлінні основни-

ми і супутніми потоками. Стратегічні цілі задаються за допомогою одного або декількох ключових чи комплексних показників ефективності логістики. Логістична стратегія може бути побудована на основі максимізації (мінімізації) одного або декількох (багатокритеріальна задача оптимізації) ключових показників [2].

В термінологічному словнику О. М. Родникова логістична стратегія визначена як стратегія довгострокового планування (на рівні підприємства чи району) розміщення капітальних вкладень у транспортну мережу, складське господарство та інші елементи інфраструктури; формування тривалих господарських зв'язків, методик розрахунку за логістичні операції та інші елементи господарського механізму на перспективу [4].

Розглянувши наведені вище визначення різних авторів можна дійти висновку, що логістична стратегія, у вузькому розумінні, являє собою комплекс дій по оптимізації рівня запасів, мінімізація часу переміщення товарно матеріальних цінностей, забезпечення найвищого рівня логістичного сервісу.

У широкому розумінні логістичну стратегію можна трактувати, як сукупність дій, рішень та методів ефективного управління, що об'єднує в собі інструменти реалізації ключових стратегій підприємства, є запорукою зміцнення конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Економічна енциклопедія. У 3-ох т. / редкол.: С. В. Мочерний та ін. – Київ : Вид. центр «Академія». – 2000. – Т. 2. – 864 с.
2. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. проф. В. И. Сергеева. – Москва : ИНФА-М, 2005. – 976 с.
3. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії : підручник / Є. Крикавський. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. – 416 с.
4. Родликов А. Н. Логистика: Терминологический словарь / А. Н. Родликов. – Москва : Экономика, 1995. – С. 122.
5. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс ; пер. с англ. – Москва : Изд-во ЮНИТИДАНА, 2003. – 503 с.

О. В. Яріш, к. е. н., доцент

В. М. Кучерук, Ю. Е. Мамонова, магістри спеціальності

Фінанси, банківська справа та страхування освіти

програма «Фінанси і кредит»

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКІВ

В умовах затяжної системної фінансово-економічної кризи ефективність господарювання та сталий економічний розвиток підприємницьких структур особливо гостро залежить від управлінських рішень, у сфері фінансування господарської діяльності, зокрема за рахунок кредитування. В таких умовах підвищуються вимоги до результативності кредитної діяльності банківських установ та більшої актуальності набуває створення якісно нового інформаційного забезпечення управління кредитним ризиком, одним з основних інструментів якого є оцінка кредитоспроможності позичальника. Формування такої системи, своєю чергою, актуалізує системне дослідження теоретичних та організаційно-методичних аспектів аналізу кредитоспроможності підприємства позичальника з позиції сучасних потреб управління кредитним ризиком банку.

Компаративний аналіз сучасних методів і підходів до оцінки кредитоспроможності підприємств, які широко застосовуються у вітчизняній та зарубіжній практиці, дає змогу виділити основні їх недоліки.

Найбільш поширеними у практиці вітчизняних комерційних банків є комплексні моделі оцінки кредитоспроможності, що є симбіозом методів коефіцієнтного аналізу та методів рейтингової оцінки. Проте, методи коефіцієнтного аналізу ігнорують інформацію про репутацію позичальника, його кредитну історію, забезпечення кредиту, рівень інвестиційної привабливості тощо, та з огляду на неоднорідність тенденцій фінансових показників, що аналізуються, не дозволяють сформулювати чіткий висновок щодо рівня фінансової спроможності позичальника. Методи ж

рейтингової оцінки характеризуються суб'єктивізмом оцінки рівня менеджменту та якості активів.

Отже, особливо актуальним є впровадження і застосування в Україні звітності про сталий розвиток. Дотримання принципів сталого розвитку, з одного боку, можна вважати основою досягнення конкурентної переваги підприємства, а з іншого – головною платформою для відображення позитивних і негативних аспектів організаційної діяльності, що забезпечує формування об'єктивної інформаційної бази управлінських рішень для вітчизняних банків.

Необхідність урахування нефінансових показників при складанні публічних звітів була визнана практикою діяльності великих компаній на міжнародних ринках.

Реалії сьогодення в Україні вказують на те, що лише деякі українські компанії вважають за необхідне та мають можливість скласти звіт про сталий розвиток. Проте, його впровадження і застосування – це великий крок у бік європейських стандартів ведення бізнесу прозоро та відповідально та є сигналом банківській установі про те, що компанія має довгостроковий план розвитку, піклується про свою репутацію, а значить, заслуговує на довіру.

Обмежуючись вимогами універсального стандарту GRI 102 «Загальні вимоги до розкриття інформації», введення якого заплановано з 1 липня 2018 року, нами був проведений аналіз якісного складу інформації, яка має міститися у нефінансовій звітності компанії [3]. У звітності зі сталого розвитку має бути представлено інформацію, систематизовану у 5 груп: організаційний профіль; стратегія; етика і організаційна цілісність; управління; взаємодія із зацікавленими сторонами; застосування звітності [4].

Основними перевагами впровадження у практику оцінки кредитоспроможності вітчизняними банками звітності про сталий розвиток українських компаній – потенційних позичальників є:

- підвищення рівня об'єктивності і достовірності результатів оцінки фінансової спроможності позичальника, що реалізовано через підвищення інформаційної відкритості компанії,

покращення її ділової репутації. Адже, як свідчить світовий досвід, включення у звітність компанії інформації про ініціативи в сфері сталого розвитку дозволяє переконати потенційних кредиторів та інвесторів у високому рівні конкурентоспроможності компанії і низькому рівні зовнішніх і внутрішніх ризиків, що виникають в процесі її функціонування [3];

– підвищення вартості компанії (капітальні вкладення інституційних інвесторів у компанії, які складали звіт зі сталого розвитку забезпечували зростання ціни їх акцій в середньому на 4,4 % у рік [2]).

Список використаних інформаційних джерел

1. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / О. А. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник, І. О. Школьник та ін. // за ред. д. е. н. О. А. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 386 с.
2. Преимущества отчетности в области устойчивого развития. Исследование компании ЕУ и Центра корпоративного гражданства Бостонского колледжа [Електронний ресурс] : Текст. і граф. дані. – Режим доступу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Value-of-Sustainability-RUS/\\$FILE/EY-Value-of-Sustainability-RUS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Value-of-Sustainability-RUS/$FILE/EY-Value-of-Sustainability-RUS.pdf) (дата звернення: 08.10.16). – Назва з екрана.
3. Яріш О. В. Новації у звітності в сфері сталого розвитку за стандартами GRI / О. В. Яріш, В. О. Подольська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – Полтава : ПУЕТ, – 2016. – № 5(52). – С. 39–44.
4. GRI 102: General disclosures 2016 [Електронний ресурс] / Global Reporting Initiative : [офіц. веб-сайт]. – Текст. дані. – Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-download-center/> – (дата звернення: 12.10.18) – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 5. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ТА СИСТЕМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Л. Д. Гармідер, д. е. н., професор;

Л. А. Гончар, к. е. н., доцент

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Важливість вибору стратегії розвитку виробничих підприємств молочної галузі зумовлена значущістю молочної продукції як однієї з основних в структурі продуктів харчування кожного українця. На жаль, значна частина підприємств працює без визначеної стратегії свого розвитку, що послаблює позиції у конкурентній боротьбі.

Метою дослідження є обґрунтування стратегії розвитку для виробничого підприємства ПАТ «Комбінат Придніпровський» на основі матриці «галузева привабливість – конкурентоспроможність». Доцільність зазначеного полягає у можливості збільшення обсягів продажу молочної продукції, підвищення конкурентоспроможності та завоювання лідерських позицій на ринку молокопереробних підприємств.

У наукових працях із питань стратегічного управління подано значний вибір стратегій, серед них такі відомі матриці, як матриця БКГ, матриця «Дженерал Електрик – МакКінзі», матриця М. Портера, матриця Shell/DMP [1, 2].

Для вибору стратегії розвитку ПАТ «Комбінат «Придніпровський» за основу доцільно обрати матрицю вибору стратегій компанії Shell/DMP, яка класифікує набір потенційних стратегій за двома комплексними критеріями: привабливість ринку (характеристика зовнішнього середовища) та конкурентна позиція на конкретному ринку (сила та реакція підприємства на виклики зовнішнього середовища).

Процес побудови DPM складається з 10 кроків.

Крок 1. Список товарів для ринків, які будуть включені в матрицю. Для підприємства ПАТ «Комбінат «Придніпровський» будуть використані сегменти в якості одиниці аналізу.

Крок 2. На цьому етапі необхідно перерахувати критерії привабливості сегменту та визначити їх вагомість.

Крок 3. На цьому етапі вибираємо сегменти з урахуванням критеріїв, визначених у другому кроці та оцінюємо їх.

Крок 4. Дозволяє зробити загальну оцінку конкурентних переваг ПАТ «Комбінат «Придніпровський».

Крок 5. Побудова матриці направленої політики М. МакДональда.

Крок 6. Проведення аналізу та формування маркетингових цілей і стратегій. Оскільки метою побудови DPM є, бачення портфелю молочної продукції для ринків по відношенню один до одного в контексті використаних критеріїв. Цей аналіз буде вказувати, чи є портфель добре збалансований чи ні, та мати чітке уявлення про існування будь-яких проблем.

Крок 7. Прогноз положення кіл повинні бути зроблені в поточний час, шляхом повторного підрахунку балів сегментів на ринку через три роки, припускаючи, що підприємство не змінює своїх стратегій, що висвітлює, позицію погіршення або покращення.

Крок 8. Постановка маркетингу передбачає зміну обсягів, значень або частки ринку (маркетингові цілі) і бали по горизонтальній осі (відносної сили на ринку), з тим щоб досягти бажаних обсягів, значень.

Крок 9. Пояснення стратегії включає в себе прийняття конкретних заяв з приводу маркетингових стратегій, які будуть використовуватися для досягнення бажаних обсягів, значень.

Крок 10. Після прогнозів продажу і прибутку, необхідно:

Підсумковий результат підкріплює інформацію з SWOT-аналізу, демонструє загальну конкурентну позицію і вказує на відносну важливість кожного сегмента на ринку. Матриця чотирьох квадрантів, як показано на рис. 1, найбільш ефективно ілюструє стан підприємства ПАТ «Комбінат «Придніпровський».

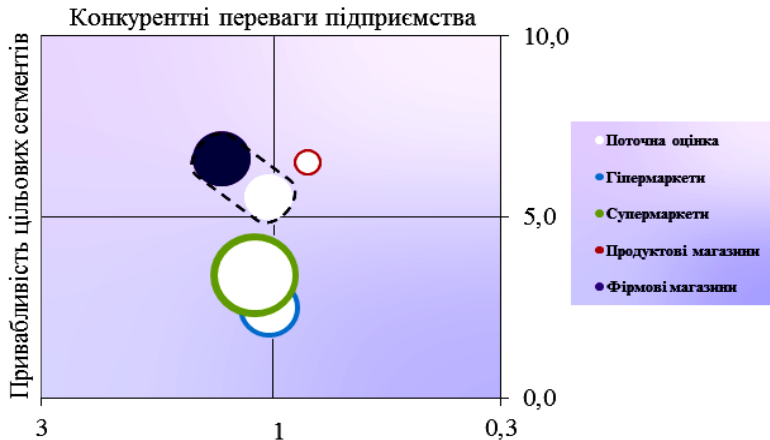


Рисунок 1 – Закінчена матриця DPM

Стратегічна оцінка з урахуванням поставлених цілей періодом на 3 роки.

З графічного представлення портфеля діапазону сегментів, ряд варіантів маркетингу уявляє з себе:

1. У лівому верхньому квадранті, де переваги високі і сегменти привабливі, вибір полягає у тому, щоб вкласти капітальні інвестиції в великій мірі в цей сегмент і збільшити частку ринку.

2. У лівому нижньому квадранті, де переваги високі, але сегменти менш привабливі, найімовірніше мета полягає у тому, щоб підтримати частку ринку і встигнути для тривалого прибутку.

3. У правому верхньому квадранті низька міцність, об'єднана з привабливим сегментом, вказує на ймовірну політику дрібних інвестицій, щоб поліпшити конкурентоспроможність.

4. Нарешті, в правому нижньому квадранті, низька міцність з'єдналася з поганою привабливістю сегменту, це пункт управління для стратегії прибутку, або навіть відмови від сегменту.

Висновки. Таким чином, побудована матриця DPM «Аналіз привабливості ресурсномісткої галузі в залежності від конкурентоспроможності» дає чітке уявлення про маркетингові цілі

для кожного сегменту на ринку, що дозволить управлінському персоналу посилити обґрунтованість рішень щодо вибору стратегії розвитку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л. А. Лахтіонова. – Київ : КНЕУ, 2001. – 378 с.
2. Логинов Г. О. Матричные методы стратегического планирования деятельности компании / Г. О. Логинов, Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 2. – С. 3–6.

О. В. Кузьменко, к. е. н., доцент

А. В. Герасименко, студентка

ПВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

ПРОБЛЕМА СТВОРЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Сьогодні актуальною є проблема створення та розвитку малого бізнесу в Україні. Приватні підприємці стикаються з багатьма бар'єрами, що існують у законодавстві, податковій системі та інших аспектах бізнесу. За рейтингом «Ведення бізнесу» Україна перейшла на 152 місце, втративши три позиції. Це в рейтингу між Ліберією та Венесуелою. Для порівняння з іншими пострадянськими країнами Росія займає 120 місце, Молдова – 81, Білорусь – 69, Польща – 62. Близько 35 % населення працездатного віку займається малим бізнесом. Внесок малого бізнесу до ВВП останніми роками не перевищив 10 %, тоді як у більшості країн він становить 50–60 % [1].

Стан малого бізнесу можна проаналізувати за динамікою його розвитку чи ліквідації. В Україні ведеться статистика підприємств, які відкриваються, та тих, які закриваються. Станом на сьогодні підприємств малого бізнесу, які припиняють свою діяльність, є більше, ніж тих, які відкриваються. Це показує, які умови створюються для ведення малого бізнесу в Україні.

Перша проблема полягає в посиленні контролюючих органів українського бізнесу. Податкова система, митниця та інші конт-

рольні органи все більше ускладнюють справу. Внутрішні та іноземні підприємці часто стикаються з такими проблемами, як черги на митниці, бюрократія, що призводить до великих втрат. Податковий кодекс України, який набрав чинності з 1 січня 2011 року, надав більший тиск на малі підприємства, крім ряду інновацій, які зменшили можливість співпраці між малими та великими підприємствами.

Наступна проблема – корупція. Україна є лідером за цим показником у міжнародних рейтингах. Сума хабарів може перевищувати початковий капітал, що спричиняє крах бізнесу або навіть не дозволяє встановити його. У результаті в Україні малі та середні підприємства були зведені до мінімуму: за даними Державної податкової адміністрації, у 2011 році 245,8 тис. підприємців розпустили свої компанії. У той же час було зареєстровано лише 176,7 тис. приватних компаній. У результаті 70 тисяч людей є чистим річним відтоком з бізнесу країни. У 20-річній історії України це перший випадок негативного балансу підприємницької діяльності [2].

Іншою проблемою для українського бізнесу є активне державне регулювання підприємницької діяльності. Успіх бізнесу залежить від відносин з урядом, який є незаконним у європейських країнах. В Україні спостерігається високий рівень рейдів. Рейдерські атаки на підприємства зростають, а відсутність ефективного механізму захисту сповільнює розвиток бізнесу. В національному законодавстві не згадується ні боротьба проти цього явища, ні сама феномен. Український уряд не бажає усунути прогалини у законодавстві, а боротьба з корупцією не є достатньою ефективною, і всі ці фактори – це чудові умови для нальоту, але не популізм, або той факт, що власники компаній та топ-менеджмент ігнорують безпеку бізнесу своїх підприємств.

Підприємці малого бізнесу рідко беруть початковий капітал у банку, оскільки процентні ставки занадто високі. У свою чергу, банкірам важко оцінити платоспроможність клієнтів, особливо коли вони надають кредити для початківців. Банки вимагають від власників бізнесу стабільної платоспроможності, хороших продажів та високої рентабельності, і, до того ж, їм потрібен

компетентний бізнес-план і записи всіх поточних рахунків. Гривні позики часто не вигідні, і валютні позики заборонені [3].

Актуальними проблемами є також розробка нових і вдосконалення діючих підходів до власності та форм її захисту; створення сприятливого податкового, інвестиційного, інноваційного та цінового режимів для суб'єктів малого підприємництва; впровадження механізму державного регулювання і контролю підприємницької діяльності.

Рішення існуючих проблем розвитку малого підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної перебудови державної політики щодо сприяння цьому сектору економіки. Зокрема, про створення відповідної правової бази розвитку малого підприємництва, фінансово-кредитну і матеріально-технічну підтримку, науково-методичне, інформаційно-консультативне та кадрове забезпечення малого підприємництва.

Підводячи підсумок можна сказати, що всі ці факти не є новими для нашої країни. Україна є найнижчою у рейтингах розвитку бізнесу у світі. Головною проблемою є український уряд, законодавство, система оподаткування. Таким чином, розвиток як малого, так і великого бізнесу уповільнює високий рівень корупції.

Список використаних інформаційних джерел

1. Рейтинг стран [Електронний ресурс] / doingbusiness.org. – 2017. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>. – Назва з екрана.
2. Податковий кодекс України 2011 [Електронний ресурс] / ligazakon.ua. – 2010. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html. – Назва з екрана.
3. Тенденції та проблеми розвитку малого й середнього бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Киевский национальный университет им. Т. Шевченко. – 2016. – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5768712/page:30/>. – Назва з екрана.

В. І. Ляшенко, д. е. н., професор;

В. П. Антонюк, д. е. н., професор; І. Ю. Підоричева, к. е. н.

Інститут економіки промисловості НАН України

ЩОДО ОЦІНКИ ПРОЕКТУ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ПЕРІОД ДО 2030 РОКУ

Підтримання розвитку інновацій входить до числа пріоритетів державної політики багатьох країн світу. Лідерство у науково-технологічній сфері визнається основою національної безпеки США [1], а інновації – потужним інструментом вирішення багатьох найважливіших проблем країни [2]. Японія пов'язує своє майбутнє з інноваціями, закладаючи їх в основу п'ятих ключових напрямів розвитку країни: довгого та здорового життя; безпечного та надійного суспільства; диверсифікації напрямів діяльності та зайнятості; вирішення глобальних екологічних проблем; забезпечення відкритості суспільства [3]. Виключну значимість інновацій для забезпечення конкурентоспроможності Європи у світовій економіці підкреслює Європейська Комісія [4]. У країнах-учасниках Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) до інновацій прикута особлива увага з огляду на необхідність пошуку нових джерел зростання, переходу світової економіки до більш потужного, всеохоплюючого та сталого розвитку після останньої глобальної фінансової кризи [5]. Забезпечення інноваційного розвитку у розвинених країнах здійснюється на основі розробки та реалізації інноваційних стратегій.

Питання про необхідність розбудови інноваційно-орієнтованої економіки в Україні ставилось неодноразово. Проте відповідна стратегія в Україні досі відсутня. Незважаючи на те, що проект Стратегії інноваційного розвитку України до 2020 року був підготовлений у 2009 р. та свого часу широко обговорювався на спеціальних парламентських слуханнях [6], він так і не був затверджений парламентом як офіційний правовий документ. Це позбавляє систему державного управління інноваціями її класичних функцій – стратегічного планування, організації, мотивації та контролю, – а, отже, зводить нанівець всі зусилля щодо реалізації інноваційних змін в економіці. **По суті, в країні**

відсутні цільові орієнтири та бачення щодо її майбутнього розвитку як інноваційної держави. Тому розроблений проект Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2030 року (далі – проект Стратегії), поданий на схвалення Кабінету Міністрів України, закономірно викликає підвищений інтерес як з боку науковців, так і з боку бізнесу та широкої громадськості.

Оскільки інноваційна діяльність є сферою слабопрогнозованою та високоризикованою, особливо при формуванні та реалізації управлінських та регуляторних заходів [7], пошук ефективних й відповідних часу напрямів і способів вирішення нагальних у цій сфері проблем представляється вельми важливим. Власне, у стратегії як головному документі, що визначає стратегічні орієнтири розвитку інновацій в країні, це коло проблем разом із шляхами їхнього вирішення й формулюється. Помилка на етапі стратегічного планування у кращому випадку залишить ситуацію незмінною, а у гіршому – матиме наслідком втрату часу та можливостей змінити позиції України в глобальному економічному просторі, забезпечити сталий випереджаючий інноваційний розвиток.

Метою тез доповіді є надання стислої оцінки проекту Стратегії, висловлення зауважень та обґрунтування пропозицій щодо покращення його змісту.

Стисла оцінка проекту Стратегії. Представлений проект «Стратегії інноваційного розвитку України» являє собою достатньо опрацьований науковцями документ, в якому висвітлено основні проблеми інноваційного розвитку нашої країни, обґрунтована надзвичайна важливість їх найскорішого вирішення та запропоновано низку шляхів та способів їх розв’язання. Позитивним є те, що в ньому: чітко визначено основних учасників інноваційного процесу; здійснено поетапний, відповідно до стадій розробки та впровадження інновації, аналіз проблем та основних перешкод щодо їх реалізації; для кожного етапу інноваційного процесу запропоновано комплекс заходів, спрямованих на активізацію інноваційної діяльності; перелік запропонованих заходів охоплює правові, організаційні, фінансово-інвестиційні, соціально-економічні механізми їх реалізації. Безумовно, що їх реалізація могла би сприяти інноваційному розвитку України. В

той же час запропонований проект Стратегії має певні слабкі місця і, на наше переконання, не створює реальне підґрунтя для забезпечення якісних інноваційних перетворень в економіці [8]. При аналізі його змісту складається враження, що документ в основному розроблявся фахівцями у сфері освіти і науки, до його розробки недостатньо залучалися фахівці реального сектору економіки, представники бізнесу, які із середини знають основні проблеми стагнації інноваційної діяльності на виробництві. Однак даний документ спрямований на забезпечення саме *інноваційного розвитку*, а не *науково-технічного*, чому він більше відповідає.

Основні зауваження та пропозиції до змісту проекту Стратегії.

1. Метою Стратегії визначено розбудову *«інноваційної економіки України для забезпечення швидкого та якісного перетворення креативних ідей в інноваційні продукти та послуги, підвищення рівня інноваційності національної економіки»*. До такого формулювання мети є певні зауваження.

В меті чітко не визначено, яким чином має бути досягнуто підвищення рівня інноваційності національної економіки. А це можливо лише на основі розвитку промисловості. Разом із тим, пріоритетності розвитку промисловості в документі не надається необхідної вагомості. Констатується, що *«промисловість зможе бути рушієм прискорення економічного розвитку та якісних змін у структурі економіки лише після суттєвої модернізації, виправлення ситуації зі зношеністю основних фондів»*.

Але з теорії інновації відомо, що інновації – це успішне застосування нових знань, ідей, винаходів у вигляді нових товарів, послуг, процесів, методів, що виведені на ринок, обертаються на ринку, оплачені та використовуються кінцевими споживачами. Науковці можуть отримати нове знання, згенерувати нову ідею, але прикладний результат від їхнього впровадження отримується на виробництві. Тому саме промислові підприємства та підприємці-інноватори займають центральне місце в інноваційній економічній системі, без них неможливе *«перетворення креативних ідей в інноваційні продукти»* та *«підвищення рівня інноваційності національної економіки»*.

Пропонується Мету Стратегії визначити таким чином – **розбудова інноваційної екосистеми України для забезпечення швидкого та якісного перетворення креативних ідей в інноваційні продукти та послуги, підвищення рівня інноваційності національної економіки шляхом неоіндустріальної модернізації та пріоритетного випереджаючого розвитку сучасної промисловості.**

Відповідно до такого формулювання мети *необхідно в змісті проекту Стратегії посилити комплекс заходів щодо розвитку промисловості, передусім на основі принципово нових напрямків – смарт-спеціалізації [9] та Індустрії 4.0 [10].*

2. В Стратегії перспективним вбачається розвиток аграрного сектору, *«що має високий потенціал до модернізації, упровадження новітніх технологій та підвищення рівня переробки власної продукції»*. Знову ж таки, яким чином буде забезпечуватися підвищений рівень переробки сільськогосподарської продукції без промисловості – залишається загадкою. Нарощення виробництва готової сільськогосподарської продукції, яка пройшла всі стадії обробки, закономірно передбачає розвиток сучасної потужної переробної промисловості для виготовлення конкурентоспроможної на світовому ринку продукції.

Не заперечуємо важливості аграрної сфери для країни, але самотужки тільки вона не здатна вивести країну на сучасний рівень економічного розвитку. Тим більше, що сільському господарству притаманно таке явище як спадна віддача – коли кожную додаткову одиницю певної культури все дорожче виробляти через залучення все більших площ земель, але вже не таких родючих, у той час як світові ринкові ціни не зможуть компенсувати цю різницю. Тому чим довше країна вирощуватиме сільськогосподарські культури та поставлятиме їх необробленими на експорт, тим біднішою вона ставатиме [11].

Сировинна спрямованість у виробництві та експорті України консервуватиме і без того надмірну технологічну відсталість країни та остаточно закріпить її позиції на світовому ринку як постачальника сировини.

3. Недостатньо фундаментальним та системним є визначення шляхів та механізмів забезпечення інноваційного розвитку Ук-

раїни. Проблеми, визначені в Стратегії, запропоновано розв'язувати шляхом: *«створення сприятливого нормативно-правового поля для суб'єктів господарювання, що провадять інноваційну діяльність»*; розвитку *«інноваційної інфраструктури»*, *«розширення зв'язків вітчизняних науковців і винахідників з іноземними підприємствами»*; *«підвищення спроможності, що реалізується як шляхом культурно-просвітницької діяльності, підвищення інноваційної культури, так і через освітню діяльність, спрямовану на забезпечення успішної кар'єри молоді після завершення навчання у закладі вищої освіти»*.

Усі ці напрями є недостатньо базисними і дієвими, вони не здатні вирішити проблеми слабкої інноваційної сприйнятливості української економіки, які є набагато глибшими і полягають у неякісному інституційному середовищі, високих ризиках, характерних для української економіки, постійних змінах «правил економічної гри», недоліку довгих коштів, які можна було б використати на оновлення виробництва, невизначеності для бізнесу майбутніх зисків від вкладання коштів в інновації, неготовності держави розподіляти такі ризики з бізнесом, відсутності дієвої системи стимулювання інновацій з боку держави тощо.

4. Проект Стратегії повністю ігнорує важливість регіонального аспекту забезпечення інноваційного розвитку. Регіональний рівень відіграє важливу роль в стимулюванні розвитку національних економік і вважається найбільш придатним для здійснення інновацій [12, с. 148–149]. В регіонах і містах зосереджено процес створення нових знань та існує відповідна інфраструктура їх подальшого поширення і застосування. Передача знань у практику є більш ефективною на регіональному рівні завдяки безпосередньому спілкуванню між суб'єктами інноваційної діяльності на відміну від застосування довгих каналів зв'язку на макрорівні [13; 16–19]. Так, у дослідженні ОЕСР зазначається, що найбільш інтенсивна взаємодія між учасниками, задіяними в інноваційних процесах, відбувається в радіусі близько 200 км [14, с. 15], що дозволяє з-поміж іншого знизити трансакційні та транспортні витрати.

В умовах децентралізації управління економікою суттєво зростає роль регіональних центрів НАН та МОН України, які повинні стати структурною основою та драйверами розвитку регіональних інноваційних систем [15]. Наша позиція полягає в тому, що Стратегія інноваційного розвитку України повинна реалізувати схему: *«від «розумної спеціалізації» територій (регіонів) через формування регіональних інноваційних систем (як «інноваційних офшорів» по прикладу Ірландії та Фінляндії) до сталого випереджаючого інноваційного розвитку країни»* [16].

В Україні в сучасних умовах формуються регіони наступних типів спеціалізації; 1) постіндустріальної спеціалізації (з переважанням у регіональному валовому продукті (ВРП) частки сфери послуг); 2) аграрної та аграрно-індустріальної спеціалізації (з переважанням у ВРП частки аграрного сектору та харчової індустрії); 3) неоіндустріальної спеціалізації (зі збільшенням у ВРП частки високо- та середньотехнологічних галузей промисловості та прогресивних і креативних послуг на рівні 5–6 технологічних устроїв). Саме через сприяння розвитку останніх можна забезпечити динамічний інноваційний розвиток України.

Загальний висновок. Стратегія недостатньо орієнтована на забезпечення розвитку сучасної інноваційно-конкурентоспроможної та неоіндустріально-розвиненої економіки України, вона потребує доопрацювання та узгодження зі Стратегією розвитку промислового комплексу України з урахуванням принципів смарт-спеціалізації та Індустрії 4.0. Її доопрацювання потребує широкого залучення фахівців реального сектору економіки, інноваційно-просунутих компаній, а також спеціалістів Відділення економіки НАН України.

Список використаних інформаційних джерел

1. National Security Strategy of the United States of America. The White House. Washington DC. December 2017. URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>.
2. A Strategy For American Innovation. National Economic Council and Office of Science and Technology Policy. The White House.

- Washington DC. October 2015. URL: https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/strategy_for_american_innovation_october_2015.pdf.
3. Innovation 25. Creating the Future, Challenging Unlimited Possibilities. Executive Summary. February 2007. URL: http://japan.kantei.go.jp/innovation/interimbody_e.html (Last accessed: 21.05.2018).
 4. Innovation. European Commission. 2018. URL: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation_en.
 5. OECD Innovation Strategy 2015. An Agenda for Policy Action. OECD. Paris. June 2015. URL: <https://www.oecd.org/sti/OECD-Innovation-Strategy-2015-CMIN2015-7.pdf>.
 6. Про проведення парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [Електронний ресурс]: Постанова Верховної Ради України від 17.02.2009 р. № 965-VI. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/965-17>. – Назва з екрана.
 7. Амоша О. І. Удосконалення системи управління інноваціями як умова прискорення структурних реформ в Україні / О. І. Амоша, А. І. Землянкін, І. Ю. Підоричева // Економіка України. – 2015. – № 9. – С. 49–65.
 8. Антонюк В. П. Пріоритетні вектори модернізації економіки України / В. П. Антонюк, І. Ю. Підоричева // Стратегічна панорама. – 2017. – № 2. – С. 116–123.
 9. Лях А. В. Промышленная политика в условиях децентрализации государственного управления: стратегия разумной специализации / А. В. Лях // Економіка промисловості. – 2016. – № 2 (74). – С. 74–90.
 10. Ляшенко В. І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку / В. І. Ляшенко, О. С. Вишневський ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 252 с.
 11. Підоричева І. Місце України у світі з виробництва та експорту сільськогосподарської продукції / І. Підоричева // Вісник. Рейтинг. – 2017. – № 5–6. – С. 28–31.

12. Напрями інтеграції України до європейських науково-освітніх та інноваційних просторів в умовах Угоди про асоціацію з Європейським Союзом / Ляшенко В. І., Підоричева І. Ю., Кучеров А. В., Тесновський П. В. // Економічний вісник Донбасу. – 2018. – № 3 (53). – С. 147–179.
13. Andersson Martin, Karlsson Charlie. Regional Innovation Systems in Small & Medium-Sized Regions: A Critical Review & Assessment. URL: <http://www.infra.kth.se/cesis/documents/WP10.pdf>.
14. Regions and Innovation: Collaborating across Borders. OECD Reviews of Regional Innovation, OECD Publishing, Paris. 2013. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264205307-en>.
15. Ляшенко В. І. Регіональні наукові центри НАН України та МОН України як ядро розбудови регіональних інноваційних систем в умовах децентралізації / В. І. Ляшенко, І. Ю. Підоричева // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 1 (47). – С. 13–20.
16. Іванов С. В. «Інноваційний ліфт» як інструмент забезпечення сталого розвитку. / С. В. Іванов, В. І. Ляшенко, І. Ю. Підоричева // Соціально-економічний розвиток країни в контексті інтеграційних процесів: досвід, проблеми, перспективи : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (14–15 липня 2017 р.). – Київ : ГО «Київський економічний науковий центр», 2017. – С. 78–81.
17. Lyashenko, V., Osadcha, N., Galyasovskaya, O., & Knyshek, O. (2017). Marketing prospects of small developed African countries assessment for traditional Ukrainian exports. *Economic Annals-XXI*, 166 (7–8), 20–25, <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V166-04.pdf>.
18. Регионы Украины: оценка конкурентоспособности / Амоша А. И., Дубинина М. В., Кацура С. Н., Ляшенко В. И., Марченко В. Н. // *Экономист*. – 2005. – № 12. – С. 62–74.
19. Ляшенко В. І. Порівняльна оцінка експортних можливостей продукції гірничодобувного комплексу України / В. І. Ляшенко, Н. В. Осадча, О. В. Галясовська // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. – Харків : Ун-т банк. справи, 2018. – Вип. 3. – С. 208–218.

СТРАТЕГІЇ – ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Стратегічний розвиток підприємств у сучасних умовах є пріоритетним завданням топ-менеджмента. Належним підґрунтям стратегічного розвитку слід визнати стратегію підприємства – конкретний і чіткий план дій у визначених умовах ринку, координатах часу і простору. Адже, для стратегічного розвитку найголовнішим є це кінцевий виграш, тобто завжди позитивний фінансовий результат: отримання належної величини прибутку і забезпечення достатньо високого рівня рентабельності, а також збільшення частки ринку.

Експерти визначають, що для сталого розвитку підприємствам важливо мати в арсеналі управління належний перелік стратегій, які «накривають» кожний вид діяльності, кожну функцію. Однак, щоб застосування обраних стратегій було для підприємства результативним та ефективним, виникає нагальна потреба дослідження потенційних можливостей стратегій щодо формування конкурентних переваг підприємства. На думку автора, це надасть реальні можливості топ-менеджменту підприємств зосередити увагу саме на формуванні «боєздатного» арсеналу стратегій, який стане підґрунтям для дальшого розвитку. То ж, актуальність опису потенційних можливостей стратегій, зокрема для виробничих підприємств не викликає жодних сумнівів. У подальшому це надасть можливість розвинути теорію і методологію стратегічного розвитку вітчизняних підприємств.

У ході дослідження реалізації різних видів стратегій на виробничих підприємствах була побудована матриця їхніх потенційних можливостей в аспекті сталого розвитку (табл. 1). Змістовно ця матриця прив'язана до рівнів прийняття стратегічних рішень (корпоративного, ділового, функціонального і операційного [2; 3] та до піраміди ієрархії стратегічного набору стратегій [1] – у загальному описі це загальна, загальні конкурентні, функціональні й операційні стратегії.

**Таблиця 1 – Потенційні можливості стратегій щодо
формування конкурентних переваг
вітчизняних підприємств***

Рівень управління підприємством	Вид стратегії	Можливості підприємств від реалізації стратегії	Конкурентна перевага
Корпоративний	Загальні	Підвищення ефективності, безпеки, легітимності бізнесу. Зниження ризику ведення господарської діяльності. Розвиток регіонального ринку	Стратегічне передбачення. Інноваційність. Реактивність. Динамізм
Діловий (бізнес-рівень)	Загальні конкурентні	Освоєння виробництва нових продуктів, розширення переліку послуг для споживачів. Диверсифікація. Інтеграція. Експансія нових ніш чи сегментів ринку	Гнучкість у виборі виду й сфери діяльності. Забезпечення стійкості продукту на визначеному сегменті ринку упродовж тривалого терміну часу. Багатоваріантність продуктів і процесів при наявних ресурсах
Функціональний	Функціональні	Створення конкурентоспроможного продукту. Забезпечення збалансованості функціоналу	Швидка реакція на зміни потреб споживачів. Ресурсоефективність
Операційний	Операційні	Оптимізація процесів і операцій в координатах часу і простору. Оптимізація ресурсного забезпечення. Скорочення операційного циклу виготовлення продукції	Зниження витрат ресурсів і скорочення часу на виконання процесів й операцій

* Джерело: складено автором.

З практичної точки зору для управління підприємствами та подальшого їх розвитку виділити з наведеного переліку страте-

гій якісь основні неможливо та й буде неправильним. Всі вони у сукупності формують потенційні можливості розвитку підприємств. Для повної реалізації таких можливостей топ-менеджменту підприємств необхідно знати склад і спрямованість загальних, загальних конкурентних, функціональних та операційних стратегій. Їхня типологія і стислий опис спрямованості наведемо у систематизованій формі в табл. 2.

Таблиця 2 – Типологія і спрямованість стратегій корпоративного, функціонального, операційного рівнів управління підприємствами*

Види стратегій	Основні типи стратегій	Спрямованість стратегій
Загальні	Стратегії зростання. Стратегії підтримки. Стратегія реструктуризації	Розвиток, підвищення ефективності господарської діяльності. Зміцнення конкурентних позицій на ринку. Збільшення частки ринку
	Стратегії скорочення (згортання) діяльності. Стратегія санації	«Ефективне» скорочення діяльності, згортання діяльності
Загальні конкурентні	Стратегія лідерства за витратами. Стратегія широкої диференціації. Стратегія оптимальних витрат. Сфокусована стратегія на низьких витратах. Сфокусована стратегія диференціації	Підвищення ефективності й результативності діяльності. Формування нових бізнес-напрямів діяльності. Створення нових продуктів, нового формату послуг
Функціональні	Маркетингова стратегія. Стратегія науково-дослідних і проектно-конструкторських розробок. Виробнича стратегія. Фінансова стратегія. Стратегія управління персоналом. Логістична стратегія. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності	Рішення завдань щодо: – підтримки напрямку (напрямів) діяльності, – розвитку нових напрямів діяльності. Забезпечення ефективності й результативності діяльності за визначеними напрямками
Операційні	Стратегія технічного обслуговування й ремонту машин і устаткування	Підвищення ефективності виконання операцій і процесів

Види стратегій	Основні типи стратегій	Спрямованість стратегій
Операційні	Стратегія заміни зношених машин, механізмів, устаткування. Стратегія оновлення техніко-технологічної бази. Стратегія закупок матеріальних цінностей. Інші стратегії	Забезпечення ефективного використання ресурсів

** Джерело: складено автором.*

У висновку можна констатувати, що одним із шляхів ефективного управління вітчизняними підприємствами та їхнього подальшого розвитку безумовно є своєчасне та фахове застосування певного переліку стратегій відповідно до ситуації, що склалась на ринку та всередині підприємства. Фаховий вибір (чи розробка) конкретного набору стратегій надасть можливість своєчасно забезпечити достатній конкурентний потенціал підприємствам і, насамкінець, конкурентні переваги на визначеному сегменті ринку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Сумець О. М. Стратегія підприємства: теорія, ситуації, приклади : навч. посіб. / О. М. Сумець, Є. М. Ігнатова. – Харків : Міськдрук, 2010. – 322 с.
2. Сумець О. М. Основи стратегічного менеджменту сучасного підприємства : навч. посіб. / О. М. Сумець. – Харків : ТОВ «Планета-принт», 2016. – 288 с.
3. Сумець О. Стратегії управління бізнесом [Електронний ресурс] / О. Сумець // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. – 2018. – Vol. 4. – № 1. – Рр. 52–64. – Режим доступу: www.are-journal.com. – Назва з екрана.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ»

Розвиток економіки, щоб бути ефективним, має бути прогнозованим. Таким чином розробляються стратегії економічного розвитку.

Стратегія економічного розвитку, розроблена крізь призму соціальних потреб, буде найуспішнішою і за умов її реалізації виведе країну на найвищі світові рейтинги за економічними і соціальними показниками. Стратегія є головним напрямом руху країни чи конкретного підприємства до певної мети. Це є бажана позиція, конкретизована у показниках.

У таблиці 1 наведено визначення поняття «стратегія» різними авторами.

Таблиця 1 – Визначення поняття «стратегія»

Вчені	Визначення терміна
З. Шершньова	Стратегія – це конкретизована у певних показниках позиція в середовищі, яку займає підприємство, це своєрідний погляд на внутрішнє і зовнішнє середовище і спроба знайти шляхи ефективного пристосування до зовнішніх, неконтрольованих фірмою факторів, а також проведення необхідних змін елементів та їхніх комбінацій внутрішнього середовища [15].
Л. Швайка	Стратегія – це узагальнена модель майбутнього стану економіки та планових дій щодо його досягнення, яка встановлює основні напрями, цілі та пріоритети діяльності, визначає критичні ресурси та необхідні нововведення, містить засоби реалізації пріоритетів та індикатори досягнення планованого результату [14].
С. Чистов	Стратегія – це детальний, усебічний комплексний план, спрямований на втілення місії організації (держави) [13].

Вчені	Визначення терміна
Б. Мізюк	Стратегія – це складний і потенційно потужний інструмент, за допомогою якого сучасне підприємство може протистояти швидким і непередбачуваним змінам середовища [10, с. 10].
К. Андрюс	Стратегія – цілеспрямовані рішення, які визначають і розкривають цілі компанії; приводять до розроблення принципових планів і політик організації, які спрямовані на досягнення цілей; визначають рамки ділової активності компанії і тип людської та економічної організації; визначають природу економічного та не-економічного вкладу, який компанія намагається зробити задля своїх власників, працівників, клієнтів і громадськості [5].
Дж. Б. Куін	Стратегія – це спосіб поведінки або план, який інтегрує основні цілі організації, норми та дії в єдине ціле, допомагає спрямовувати та розмішувати ресурси унікальним чином, який заснований на відносних внутрішніх перевагах і недоліках організації, очікуваних змінах в оточенні та пов'язаних з ними діями конкурентів [5].
А. Чандлер	Стратегія – встановлення основних довгострокових цілей і намірів організації, а також напрямку дій і ресурсів, які необхідні для досягнення цілей [5].
Г. Ансофф	Стратегія – набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [5].
Б. Карлоф	Стратегія – узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [8].
М. Портер	Стратегія – аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між різними складовими організації для того, щоб визначити як і де додається цінність, позиціонування організації щодо галузевого середовища [12].
А. Мескон	Стратегія – комплексний план, сформований для здійснення місії організації та досягнення її цілей [5].

Стратегія – це сукупність дій визначення способу передбачити майбутнє, визначити можливі шляхи негативного впливу

на країну і заходи для його запобігання, а також розроблення методів для досягнення вищого показника економічного та соціального рівня розвитку.

Варто зауважити, що поняття «розвиток» та «зростання» є взаємопов'язаними, проте відрізняються за сутністю. Зростання підприємства характеризується збільшенням обсягів виробництва, розширенням асортименту продукції, збільшенням чисельності працівників. Тобто зростання викликає якісні перетворення на підприємстві й сприяє його розвитку.

Ріст і розвиток, на думку Р. Акоффа, – не одне й те саме. Ріст може відбуватися з розвитком або без нього. Здебільшого зростання означає підвищення розмірів або кількості об'єктів. Обмеження зростання не обмежує розвиток. Розвиток – це процес, в якому збільшуються можливості й бажання індивіда задовольняти свої бажання та потреби інших людей. Воно більшою мірою стосується того, як багато може зробити людина або організація, ніж того, чим вони вже володіють, якого економічного стану або рівня досягли до певного періоду свого існування [10].

С. Мочерний визначає економічний розвиток як незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва (спосіб виробництва, що базується на техніко-економічному поєднанні речових і особистісних факторів виробництва, комплексі техніко-технологічних відносин між речовими елементами продуктивних сил у системі техніко-економічних відносин) [6, с. 623]. Проте, на відміну від економічного розвитку, для економічного зростання наведені вище ознаки нехарактерні, оскільки зростання може перериватись економічним спадом. Економічне зростання без урахування його зворотного характеру є складовою економічного розвитку, поступово нагромаджує для нього зміни, що зумовлюють появу сутнісних перетворень [6, с. 213].

В. Гесць з огляду на те, що зростання є показником розвитку економіки, однією з найважливіших її характеристик, стверджує, що «... у сучасній економічній теорії під економічним зростанням розуміють не короточасні злети і падіння реального обсягу виробництва щодо природного значення, а довгострокові зміни природного рівня реального обсягу виробництва, пов'язані з розвитком продуктивних сил на довгостроковому

інтервалі ...». Тобто автор, характеризуючи «зростання» тими самими ознаками, що й «економічний розвиток», фактично ототожнює їх [9, с. 6].

Н. Афанасьєв, В. Рогожин, В. Рудика розглядають поняття «розвиток підприємства» як об'єктивну зміну тільки якісних характеристик системи, зумовлену як фундаментальними законами природи (єдності й боротьби протилежностей, переходу кількості у якість, розвитку суспільства по спіралі і нагору), так і закономірностями функціонування конкретних систем (старіння устаткування, нагромадження досвіду і знань працівниками, виснаження природних ресурсів), за якої формуються нові властивості системи [1, с. 27].

В. Довбенко зауважує, що розвитком треба вважати процес зміни стану об'єкта поліпшенням (вдосконаленням) його характеристик та якісного, кількісного нарощення параметрів [4, с. 500].

Підсумовуючи розглянуте вище, можна стверджувати, що економічний розвиток – це процес якісних і кількісних змін господарської діяльності, що дає змогу підприємству підвищувати результативність своєї діяльності шляхом ефективного використання усіх наявних ресурсів. Стратегія економічного розвитку – це набір рішень, розроблених виходячи з можливостей країни та її поточного стану, що в перспективі забезпечить вихід держави на нові ринки збуту, зміцнення власної валюти, покращення рівня життя населення, збільшення експорту товарів, прискорення власного виробництва, зниження енергетичної залежності.

Список використаних інформаційних джерел

1. Афанасьєв Н. В. Управление развитием предприятия : [монография] / Афанасьєв Н. В., Рогожин В. Д., Рудика В. И. – Харків : Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
2. Богатирьов І. О. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / І. О. Богатирьов ; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – Київ, 2004. – 22 с.

3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – Київ ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.
4. Довбенко В. І. Перспективні проблеми розвитку підприємств / Довбенко В. І. // П Щорічник наукових праць: Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2003. – 507 с.
5. Стратегічне управління : навч. посіб. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – Київ : Центр навч. л-ри, 2009. – 440 с.
6. Економічна енциклопедія : у трьох томах / редкол.: С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. – Київ : Вид. центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
7. Запасна Л. С. Економічна сутність розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Л. С. Запасна. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Articles/Kultnar/knp96/knp96_33-37.pdf. – Назва з екрана.
8. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф ; пер. с англ. – Москва : Изд-во «Экономика», 1991. – 239 с.
9. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти : монографія / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. О. Шпак, В. А. Новицький. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 148 с.
10. Мізюк Б. М. Стратегічне управління : підручник / Б. М. Мізюк. – 2-ге вид. [перероб. та допов.]. – Львів : Вид-во «Магнолія плюс», 2006. – 392 с.
11. Організація, розвиток виробництва на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.paragononstate.com>. – Назва з екрана.
12. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер ; пер. з англ. – Київ : Вид-во «Основи», 1998. – 236 с.
13. Чистов С. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – Київ : Вид-во КНЕУ, 2000. – 316 с.
14. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Л. А. Швайка. – Київ : Вид-во «Знання», 2006. – 435 с.

15. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид. [перероб. та допов.]. – Київ : Вид-во КНЕУ, 2004. – 699 с.

Ю. К. Яремов, магістр;

І. О. Тарасович, магістр;

Д. О. Якимчук, магістр

Житомирський національний агроекологічний університет

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Передумовою стійкого розвитку суб'єктів аграрного підприємництва в умовах глобалізаційних викликів є забезпечення високого рівня економічної безпеки. Зазначена проблематика посилюється з наявністю ряду не вирішених питань щодо виснаження ресурсного потенціалу, нестачі фінансової та інформаційної підтримки, браку висококваліфікованих кадрів. Створення належних умов підтримки економічної безпеки зумовлює необхідність розробки пропозицій щодо вирішення проблеми низького рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, що дозволить їм ефективно розвиватися у мінливому ринковому середовищі.

Економічна безпека проявляється як на рівні держави, так і на рівні регіону, галузі й окремого підприємства. Ієрархічна структура економічної безпеки представлена системою, що включає підсистеми, які мають комплементарний характер взаємозв'язку. Запорукою економічної безпеки держави є її формування на рівні кожного регіону та галузі. Економічна безпека суб'єктів підприємництва є базовим елементом захисту національної економіки та забезпечення високого рівня економічної безпеки країни в цілому.

Економічна безпека суб'єктів аграрного підприємництва характеризується стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз, їх здатністю забезпечувати реалізацію власних економічних інтересів, ефективно функціонувати та розвиватися в умовах невизначеності та господарських ризиків. З огляду на специфіку

функціонування аграрних підприємств та тісний взаємозв'язок і взаємозалежність між окремими сферами діяльності, їх функціонування в умовах економічної безпеки визначається такими її основними складовими, як фінансова, технічна, кадрова, екологічна та збутова. Складові мають комплементарний характер взаємозв'язку та постійно взаємодіють. Найбільш вагомим серед них є фінансова безпека, оскільки стійке функціонування та розвиток підприємства вимагає забезпечення належного фінансового становища.

Зазначені складові економічної безпеки утворюють єдину цілісну систему, що формується під впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Внутрішні чинники, що формують сукупний ресурсний потенціал і визначають ефективність його використання, підприємство має змогу безпосередньо формувати та змінювати. Водночас на зміну зовнішніх чинників, (таких як природно-кліматичні умови; невизначеність зовнішнього середовища; надійність зв'язків з контрагентами; кон'юнктура ринку; державна підтримка суб'єктів аграрного підприємництва; господарське та податкове законодавство) підприємство може реагувати шляхом пристосування. Неспроможність суб'єктів господарювання впливати на зовнішні чинники обумовило доцільність акцентування авторської уваги на дії чинників внутрішнього характеру, що є основним резервом формування конкурентних переваг та підвищення адаптаційних можливостей суб'єктів підприємництва.

З позиції здатності забезпечити реалізацію власних економічних інтересів в довгостроковій перспективі варто стверджувати про необхідність оцінки економічної безпеки суб'єктів аграрного підприємництва. Зважаючи на вищевказане, комплексно-функціональна діагностика економічної безпеки зводиться до аналізу господарської діяльності та ефективності використання ресурсів на підприємстві за наявною звітністю підприємства. Система показників для ідентифікації економічної безпеки аграрного підприємництва кількісно має відображати рівень критичних загроз в аграрному секторі.

Нині суб'єкти аграрного підприємництва функціонують під дією значної кількості зовнішніх та внутрішніх загроз. Так, родючість ґрунтів має постійну тенденцію до зниження, негативно впливає не тільки на екологічну, але й на виробничу безпеку господарств. Недостатня кваліфікація, низький рівень оплати праці та, спричинена цим, значна плінність кадрів визначають незадовільний рівень кадрової безпеки виробників сільськогосподарської продукції. Зниження економічної безпеки у межах фінансової складової зумовлене дисбалансом дебіторської та кредиторської заборгованості, недостатнім зовнішнім та внутрішнім фінансуванням.

Ідентифікація резервів зміцнення економічної безпеки суб'єктів аграрного підприємництва та мінімізація загроз передбачає збір, обробку, систематизацію, узагальнення та упорядкування інформації про стан фінансово-господарської діяльності підприємства з подальшою ідентифікацією рівня безпеки за кожною складовою. Систематичний моніторинг внутрішніх загроз та потенційних можливостей підприємства дозволить визначити стратегічні орієнтири його діяльності, розробити відповідні заходи та розрахувати прогнозоване значення коефіцієнта економічної безпеки. Визначальним чинником формування високого рівня економічної безпеки є оцінка впливу запроваджених заходів з її підвищення та аналіз отриманих результатів.

Стратегічним напрямом формування високого рівня економічної безпеки суб'єктів аграрного підприємництва є максимальне використання наявного потенціалу підприємства, активізація фінансової та господарської діяльності, оптимізація структури виробництва та аудит витрат підприємства, внесення змін в діяльність підприємств (зменшення обсягів виробництва, скорочення чисельності працівників, їх заробітної плати та оптимізації організаційної структури підприємства). Перспективним у контексті зміцнення економічної безпеки суб'єктів аграрного підприємництва є посилення інтеграційних процесів, що дозволить вирішити ряд проблем щодо їх розвитку та зміцнити рівень їх економічної безпеки.

Таким чином, формування економічної безпеки є актуальною та багатоаспектною проблемою. Її вирішення потребує виваженого науково обґрунтованого підходу, який дозволить не лише ефективно використати економічний, природний та трудовий потенціал сільськогосподарських підприємств, а й створити умови для їх поступового відтворення.

Список використаних інформаційних джерел

1. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 98–103.
2. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів, 2008. – 384 с.
3. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52–56.

СЕКЦІЯ 6. ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ МОДЕРНІЗАЦІЇ І РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ

О. В. Яріш, к. е. н., доцент

А. І. Бугаєвська

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Активний розвиток ринкової економіки створює необхідність суб'єктам господарювання модернізувати та впроваджувати інновації для підвищення ефективності діяльності. Тому, розвиток споживчої кооперації в умовах ринкового середовища, глобалізації та інтернаціоналізації економіки неможливий без використання досвіду кооперативного руху в країнах з розвинутою і перехідною економікою.

У процесі забезпечення прогресу суспільства велика роль відводиться кооперативному руху, який проявляється у формі різних кооперативних об'єднань і організацій. Особливу нішу в цьому процесі займає споживча кооперація.

Питанню активізації розвитку кооперативів у світі приділяється велика увага. Ще в 1895 році був створений Міжнародний кооперативний альянс (International Co-operative Alliance), який на сьогодні є потужним інститутом розвитку кооперативного руху. Це неурядова кооперативна федерація, яка створена для того, щоб сприяти розвитку співробітництва між коопераціями різних країн, представляючи 317 кооперативних федерацій та організацій у 110 країнах світу. За даними Міжнародного кооперативного альянсу, кожна шоста людина на планеті є кооператором [2].

Кооперативи генерують часткову або повну зайнятість щонайменше 280 мільйонів людей по всьому світу, або в кооперативах, або в рамках кооперативів, що становить майже 10 % всього зайнятого населення. Зокрема, у Фінляндії 75 % населен-

ня є членами кооперативних підприємств. У Польщі 1 з 3-х людей живуть в будинках, що належать кооперативам. У Франції кооперативні підприємства забезпечують майже 1 млн. робочих місць, що становить 3,5 % загальної зайнятості в країні. У Німеччині кооперативні банки мають більше ніж 16 мільйонів членів [8].

Як показує зарубіжний досвід, організації, що засновані на цінностях та принципах кооперативних підприємств, за своєю суттю, є стабільною та широкомасштабною формою бізнесу, як результат вони продемонстрували стійкість під час економічної та фінансової кризи. Кооперативи розвивають демократичні знання, практику та соціальну інтеграцію.

Успішний розвиток споживчої кооперації залежить не лише від економічного устрою країни, але й від законодавчої бази, що існує в країні. Майже всі країни світу використовують пільгову систему оподаткування діяльності кооперативів, оскільки кооперація, перш за все, зацікавлена в соціальних інтересах. Кооперативи, на відміну від приватного підприємництва, направлені на підвищення рівня життя населення та його соціальну захищеність.

На сьогодні немає країни, в якій не функціонував би той чи інший вид кооперації. Аналіз зарубіжного досвіду реформування й розвитку споживчої кооперації дозволив виявити особливості та узагальнити його з метою розробки концептуальних основ реформування споживчої кооперації України.

Основними напрямками розвитку споживчої кооперації в Україні мають бути:

- державна підтримка та стимулювання розвитку споживчої кооперації;
- впровадження інновацій на шляху інтернаціоналізації економіки;
- диверсифікація та індустріалізація діяльності споживчих кооперативів;
- створення фондів розвитку підприємств споживчої кооперації та резервних фондів;

- створення сприятливих умов для залучення підприємствами споживчої кооперації позикового капіталу комерційних банків;
- розробка стратегій розвитку підприємств споживчої кооперації;
- децентралізація влади, зокрема делегування більших повноважень органам управління споживчих товариств, що дозволить надати більшу гнучкість централізованій системі споживчої кооперації;
- розробка системи податкових пільг, особливо для тих споживчих кооперативів, які функціонують у сільських районах;
- розробка стратегії розвитку споживчої кооперації в Україні, яка ґрунтується на концепції соціально-етичного менеджменту.

Сучасні споживчі кооперативи не лише реагують на ринкові невдачі, а й є моделлю розвитку громади, корінного в солідарності, соціальному прогресі та демократії. Тому, паралельно із розвитком кооперативного руху в Україні, необхідним є вирішення питань, які виникають у зв'язку з активізацією глобалізаційних процесів у світі. Стимулювання ж розвитку споживчих кооперативів створить підґрунтя для відновлення та поживлення національної економіки, що розширить можливості на шляху євроінтеграції.

Список використаних інформаційних джерел

1. Official website Cooperative Europe [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://coopseurope.coop/> (дата звернення: 10.09.2018). – Назва з екрана.
2. Official website International Co-operative Alliance [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ica.coop/en> (дата звернення: 10.09.2018). – Назва з екрана.
3. Principales conclusiones del world co-operative monitor 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://monitor.coop/sites/default/files/publication-files/executive-summaryidml-es-eses-eshq-1013346240.pdf> (дата звернення: 10.09.2018). – Назва з екрана.

4. Григорьева С. В. Споживча кооперація країн світу: зарубіжний досвід і проблеми його впровадження в Україні / С. В. Григорьева // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2010. – № 3(42). – С. 18–22.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.09.2018). – Назва з екрана.
6. Офіційний сайт Представництва ООН в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho> (дата звернення: 10.09.2018). – Назва з екрана.
7. Перхун В. Г. Споживча кооперація у соціальному розвитку сучасного суспільства / В. Г. Перхун // Матеріали XX з'їзду споживчої кооперації України (18 березня 2009 року). – Київ, 2012.
8. Cooperatives for Europe: Moving forward together [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://coopseurope.coop/sites/default/files/CoopsEurope_Brochure_HiResApril.pdf (дата звернення: 10.09.2018). – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 7. СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ, ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ, АНАЛІТИКИ ТА КОМП'ЮТЕРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ У ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ ТА ЇХ ВЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ

Для досягнення стратегічних цілей університету програма розвитку майже кожного університету враховує завдання, які логічно вписуються в профільність діяльності та напрями, що реалізуються на рівні кафедр, і залишаються актуальними завданнями у науковій та освітній діяльності. Досягнення стратегічних цілей на рівні окремої кафедри можливо також за умови формування та розвитку підходів антикризового управління, що передбачає ідентифікацію та врахування ризиків в період формування ключових підходів, які будуються на орієнтації політики спрямованої на розвиток наукової та освітньої напрямів діяльності для реалізації освітніх програм підготовки фахівців для міжнародного та вітчизняного ринку праці. Цей фактор завжди буде актуальним через впливи інтернаціоналізації та глобалізації, що носять характер значної кількісної динаміки, в першу чергу, але також і на базі подальшого розвитку партнерства із іноземними університетами та науковими центрами [1].

Реалізація завдань підготовки висококваліфікованих фахівців є необхідною умовою розвитку сучасної економіки технологій і знань, як один із напрямів розвитку економіки, що домінує, але потребує: модернізації структури та змісту освіти, вдосконалення її якості, дієвого використання інноваційних інформаційних технологій [2]. Вплив цих факторів ставить на перше місце системний підхід у реформуванні технічного та інформаційного

забезпечення освітнього процесу з метою врахування вимог економіки та бізнесу до забезпечення якості освітніх послуг, що формуються і реалізуються кафедрами.

Сучасні виклики, які сформувало економічне середовище та глобалізаційні процеси такі **як якість** вищої освіти при підготовці фахівців, що впливає на працевлаштування випускників, невідповідність, на погляд роботодавців, теоретичної та практичної підготовки випускників є на всіх спеціальностях, і вони однакові.

Одна із загальних компетентностей є комунікабельність фахівця може бути сформована з урахуванням фахової підготовки на умовах формування особистих якостей фахівця, що особливо підкреслюють роботодавці. Крім того, роботодавці підкреслюють, що фахівець із одного профілю, завищеного рівня самооцінки, відсутність критичного розуміння та оцінки самого себе, не готовність до викликів реального життя також формує деякі значні ризики не отримати роботу за фахом. Але роботодавцями також підкреслюється, що фахівець в «чистому» виді не завжди потрібен, так як функції у процесах діяльності можуть мати та і мають характер значної дифузії та ширини обсягів. Тому, на думку роботодавців, потрібні комплексні фахівці, що можуть бути використані в умовах, що потребує внутрішнє та зовнішнє середовище діяльності економічного об'єкта. Системність підготовки фахівців будується на формування логіки, в основі якої лежать фундаментальна та фахова підготовка з використанням математики, математичного моделювання, інформаційних технологій і систем (навіть основ програмування), економіки та управління. На це звернули увагу представники різних галузей економіки та бізнесу на круглому столу у Полтавському університеті економіки і торгівлі (14.11.2018 р.) «Сучасні підходи до забезпечення якості практичної підготовки випускників спеціальності 051 Економіка».

Тому дієвим механізмом вирішення зазначених проблем є побудова дієвого управління освітнім процесом для формування середовища діяльності [2] на умовах підвищення рівня міждис-

циплінарності та гнучкості освітніх та дослідницьких програм, що вимагає зниження рівня міжфакультетських бар'єрів та концентрація ресурсів і зусиль на тих напрямках досліджень, розробок і підготовку кадрів, в яких особливо є необхідність та актуальність для інформаційної та інноваційної економіки держави [2]. Системність у підходах такої діяльності забезпечує формування політики університету та кафедр, яка, по-суті, готувить до сприйняття ризиків при освоєнні нових напрямів теоретичної та практичної підготовки фахівців, що відповідають вимогам ринку праці.

Тому, кафедрою економіки підприємства та економічної кібернетики запропоновано на ринку освітніх послуг нові, більш вдосконалені, освітні програми, які побудовані на міждисциплінарному підході та орієнтовані на практико-орієнтоване навчання. Такими освітніми програмами є Економічна кібернетика та Інформаційні системи в економіці та бізнес-аналітика, а за спеціальністю Менеджмент (разом з кафедрою Менеджмент) – «Менеджмент інформаційних ресурсів».

Фахівець освітньої програми «Економічна кібернетика» на міждисциплінарному підході володіє технологією моделювання та аналізу бізнес-процесів, основами програмування та сучасними комп'ютерними технологіями для вирішення економічних та управлінських задач. Фахівець з освітньої програми інформаційні системи в економіці та бізнес-аналітика володіє знаннями і необхідними для ефективного вирішення бізнес-задач в умовах невизначеності та ризику на основі поєднання новітніх методів обробки великих масивів даних, інформаційних технологій, статистичних методів аналізу даних та методів економіко-математичного моделювання. Фахівець з освітньої програми менеджмент інформаційних ресурсів володіє компетенціями в економіці та управління інформаційними ресурсами, управління безпекою інформаційних ресурсів, проектування, створення та використання інформаційних систем в економіці, аналіз інформації та прогнозування розвитку економічних систем, управління та використання інформаційних ресурсів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Рогоза М. Є. Системні підходи в реалізації інформаційних технологій розвитку університету / М. Є. Рогоза // Якість вищої освіти: сучасні тенденції та перспективи розвитку освітньої діяльності вищого навчального закладу : Матеріали ХLI Міжнародної науково-методичної конференції (м. Полтава, 18–19 лютого 2016 року). – Полтава : ПУЕТ, 2016. – С. 25–32.
2. Рогоза М. Є. Особливості організації та системних підходів створення SMART-університету / М. Є. Рогоза // Якість вищої освіти: чинники формування конкурентоспроможності випускників : матеріали XXXIX міжнарод. наук.-метод. конф. (Полтава, 23–24 січня 2014 р.): у 2 ч. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – Ч. 1. – С. 17–20.

В. В. Близнюк, к. е. н., с. н. с.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ»

ВИКЛИКИ РИНКУ ПРАЦІ ДО ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ

Ринок праці висуває нові вимоги до випускника вищого навчального закладу: високий рівень інтелектуальних, комунікативних, моральних якостей, що сприяє успішній самоорганізації діяльності. При створенні конкурентних переваг вітчизняні підприємства вимагають від сучасного фахівця широкого спектру професійних знань, умінь, навичок. Пріоритетного значення при цьому набуває пошук висококваліфікованих спеціалістів, а також цілеспрямоване і систематичне вдосконалення компетентності діючого персоналу підприємства. Саме тому ключовими стратегічними чинниками інноваційно-інтелектуального розвитку сучасної економіки визнано науку і освіту [1, 2], основним завданням якої є персоналізоване формування професійної компетентності фахівців, яких потребує ринок.

Незважаючи на істотні зміни протягом останніх 30 років у номенклатурі та переліку спеціальностей за якими освітні заклади надають послуги, попит на економічну та юридичну ос-

віту не згасав на відміну від спеціальностей з природничим та технічним спрямуванням. З одного боку, ринок праці досить переважаний економістами, бухгалтерами, фінансистами та правознавцями. Попит на зазначені категорії фахівців значно відстає від пропозиції, про що свідчать дані чисельності безробітних з вищою економічною освітою.

Так, дані Державної служби статистики України в частині розподілу домогосподарств за економічною активністю дозволили отримати наступні висновки щодо розподілу економічно активного населення, яке за дипломом має економічну освіту. Так, більше половини зайнятих економістів мають вищий рівень кваліфікації. Але наявність вищого освітнього рівня не гарантує стабільності зайнятості, 67,4 % безробітних економістів мають повну вищу освіту і лише незначна частка від 2,6 % зайнятих до 3,9 % економічно неактивних мають професійно технічну освітній рівень, тобто рівень професійних училищ, що свідчить про масовізацію вищої освіти та підвищення загальнокультурного та освітнього рівня населення. Наявність фахової економічної підготовки дозволяє їй власникові бути зайнятим у різноманітних видах діяльності. Найбільша представленість економістів спостерігається у фінансовій та страховій діяльності – 67,2 % усіх зайнятих в цій галузі, і 82,8 % зайнятих жінок в цій галузі – економісти, чоловіків із цим фахом значно менше лише 35 % усіх зайнятих чоловіків. Другою галуззю за представленістю економістів є державне управління, соціальне страхування. В цій галузі 28,5 % зайнятих мають диплом за фахом – економіст. Гендерна характеристика представленості в цій професії, свідчить про збереження цілком традиційних стереотипів, що економіка це жіноча царина. Майже третина зайнятих жінок є за фахом економістами. Зрозуміло, що низька представленість економістів у сфері охорони здоров'я, освіти, будівництві та сільському господарстві пояснюється тим, що економісти в цих галузях є суто працівниками, що забезпечують безперервність діяльності в цих сферах, тобто це обслуговуючі процеси. Віковий розподіл власників даної професії свідчить, що середній вік зайнятого 38,6 років, безробітного – 33,2 роки, а після 40 років

шанси потрапити до лав економічно неактивного зростають як у чоловіків, так і у жінок.

На сьогодні визначальною характеристикою вітчизняного ринку праці є його розбалансованість за якісними компонентами, унаслідок чого виникли перекоси в кількісно-якісній структурі ринку праці та невідповідність рівня кваліфікації потребам роботодавців. Наявність феномену одночасно надмірної та дефіцитної праці, збільшення частки структурної складової безробіття з одного боку стимулює трудову міграцію, з іншого боку – зайнятість не за фахом. Неузгодженість серед ключових учасників призводить до неспівпадіння кваліфікаційних рівнів робочого місця і робочої сили, що породжує феномен надмірної кваліфікації за різними професіями (табл. 1).

**Таблиця 1 – Рівень надмірної/недостатньої кваліфікації
зайнятих економістів в Україні, 2016 р., %
зайнятих економістів**

Основні групи професій	Надмірна кваліфікація	Недостатня кваліфікація
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)		13,3
Професіонали		4,9
Фахівці		55,6
Технічні службовці	57,8	
Працівники сфери торгівлі та послуг	46,3	
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства	80,7	
Кваліфіковані робітники з інструментом	96,2	1,1
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технічного устаткування, складання	96,9	

Джерело. Розраховано автором за даними Державної служби статистики, обстеження домогосподарств з питань економічної активності

Так, можна оцінити дисбаланси у вигляді недостатнього рівня кваліфікації зайнятим посадам. Більше половина фахівців

мають недостатній рівень кваліфікації, але вже починаючи з технічних службовців, освітній рівень є вище ніж вимагають робочі місця. І більше 90 % зайнятих економістів обіймають посади, які вимагають значно нижчого освітнього рівня ніж вони мають. Все б нічого, якби працівники отримували освіту за власний кошт, але що робити якщо це кошти держави? На наш погляд, ймовірними причинами дефіцитної та надмірної кваліфікації економістів може бути з одного боку відсутність робочих місць, які потребуватимуть такої кількості високоосвічених фахівців, а з іншого недостатня якість освітньої підготовки фахівців, тобто економісти не завжди отримують той рівень компетенцій які потребує сучасний ринок праці.

Так, невдоволеність роботодавців щодо якості фахового рівня економістів стосується наявності практичних навичок, професійної адаптивності, знань спеціалізованих прикладних програм, вміння враховувати корпоративні інтереси в трудовій діяльності та інше [3]. Таким чином, вирішення проблеми знаходиться в двох площинах. Це й інституційна перебудова та створення нових робочих місць, які б акумулювали підготовлених фахівців, а також пошук нових підходів та освітніх інструментів підготовки економістів, які відповідатимуть вимогам ринку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Основные положения Доклада Международной комиссии по образованию для XXI века. Образование: сокровище [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifap.ru/library/book201.pdf>. – Назва з екрана.
2. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf>. – Назва з екрана.
3. Кримова М. Оцінка конкурентоспроможності молодих фахівців з економічною освітою на ринку праці України / М. Кримова // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 2. – С. 53–64.

ПОТРЕБИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У КВАЛІФІКОВАНИХ КАДРАХ: СОЦІОЛОГІЧНИЙ ВИМІР

Структурні зрушення на ринку праці обумовлені трансформацією суспільних і економічних відносин в сучасному глобалізованому світі. Посилення конкуренції, розвиток економіки знань, інформаційних технологій, зміни в змісті і формах праці потребують оновлення системи регулювання ринку праці. Для України також актуальними є внутрішні чинники соціально-економічної нестабільності, пов'язані із посиленням соціальної напруги в суспільстві на фоні зниження рівня життя, погіршенням умов зайнятості, територіальними та професійно-кваліфікаційними диспропорціями між попитом та пропозицією на ринку праці, загостренням ситуації на локальних ринках праці.

Тобто суспільний запит на ефективні рішення в сфері регулювання питань зайнятості є високим, оскільки очікування населення щодо підвищення добробуту та якості життя пов'язані із реалізацією права на гідну працю. Серед інструментів регулювання ринку праці найбільш перспективними є ті, що враховують об'єктивний вплив глобальних трендів і спрямовані на активізацію інноваційної зайнятості, підприємницької активності населення, забезпечення збалансованості ринку освітніх послуг та ринку праці, прогнозування обсягу і структури попиту і пропозиції на ринку праці, підвищення конкурентоспроможності фахівців і розширення кола гідних робочих місць.

Регулювання ринку праці є важливим напрямом розвитку національної економіки та є об'єктивно необхідним процесом, оскільки він безпосередньо впливає на розширення зайнятості, підвищення добробуту та якості життя населення. В сучасних умовах основними факторами, що впливають на процеси, які відбуваються на ринку праці, є: структурна перебудова економіки, зокрема переважаючий розвиток галузей сфери послуг; прискорене економічне зростання; нарощування потенціалу підприємництва; науково-технічний прогрес, інформатизація су-

спільства; державне регулювання розвитку трудового потенціалу, ринку праці та зайнятості.

Останніми роками ринок праці України перебуває у стані трансформації, що супроводжується окремими негативними наслідками, зокрема пов'язаними із зниженням продуктивності праці, погіршенням умов зайнятості, поширенням сегменту нестандартної зайнятості тощо. Значними є прояви професійно-кваліфікаційного дисбалансу попиту та пропозиції на національному ринку праці, збільшення навантаження на регіональні ринки праці, зростання рівня безробіття та соціальної напруги в країні.

Серед інструментів регулювання ринку праці і найбільш перспективними є ті, що спрямовані на забезпечення збалансованості ринку освітніх послуг та ринку праці в умовах трансформації структури зайнятості; прогнозування та планування розвитку ринку праці; покращення професійно-кваліфікаційної підготовки кадрів відповідно до вимог ринку праці та науково-технічного прогресу; підвищення мотивації до праці, зайнятості та підприємництва.

Л. М. Лавриненко, к. е. н.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ФАХІВЦІВ УПРАВЛІНСЬКОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні важливість формування професійної компетентності у майбутніх фахівців сфери управління визначається специфікою їхніх професійних обов'язків, інтенсивно зростаючими вимогами міжнародного ринкового середовища до професійної компетентності та формування у них професійних особистісних якостей та міцних знань. Специфіка психологічних проблем сучасного періоду визначається необхідністю освоєння нового соціально-економічного і професійного досвіду фахівця економічної сфери [1].

Діяльність фахівців економічної сфери тісно пов'язана з управлінською діяльністю. Усюди, де актуалізується необхідність

в організації як виду творчої діяльності, неминуча поява такого феномена як управління.

Міжнародний досвід свідчить про потребу формування нових засад функціонування вищої школи, спрямованих на якісний рівень підготовки спеціалістів. Перед багатьма країнами, і Україною зокрема, постає проблема підвищення рівня освіти менеджерів, шляхом накопичення не тільки професійно спрямованих знань, вмінь і навичок, а й загальнокультурного рівня особистості. У зв'язку зі входженням України у глобальний економічний простір відбуваються постійні зміни, ускладнюються проблеми менеджменту, загострюється конкуренція, і для забезпечення інноваційного прориву в розвитку економіки України необхідний перехід на якісно новий рівень управління. Це зумовлює формування нового типу менеджерів, які мають системне, нестандартне та стратегічне мислення і здатні до застосування сучасної філософії управління. Управлінська діяльність – специфічний вид професійної діяльності.

Соціально-економічний розвиток України в умовах глобалізації визначає необхідність підготовки менеджерів нового формату. Основними вимогами в цьому процесі є забезпечення умов для самореалізації творчого потенціалу особистості, зв'язок фундаментальних теоретичних знань із високопрофесійними практичними навичками й уміннями, спрямованими на інтелектуалізацію праці. Пріоритетні складові сучасного фахівця економічної сфери: професійна затребуваність; професійна придатність; професійна компетентність; професійна задоволеність і самооцінка; професійний успіх. Важливою складовою, яка впливає на потенціал менеджера, є його компетентність. Компетентність включає такі складові: загальні, комунікативні, організаційні, спеціальні. Від рівня професійної компетентності менеджерів залежить якість та своєчасність виконання поставлених завдань у сфері планування, організації пошуку й добору, розміщення, адаптації, оцінки, стимулювання, руху, розвитку персоналу.

У забезпеченні професіоналізму велика роль належить системі професійної освіти. Останнім часом серед молоді суттєво зріс

інтерес до вищої, у тому числі до менеджмент-освіти. Запорукою якісної професійної підготовки менеджера-професіонала є оптимально організований навчальний процес у вищому навчальному закладі, постійне вдосконалення бізнес-освіти. Остання розвивається під впливом нових вимог роботодавців, держави, суспільства, адже нині менеджер має формувати ефективні міжособистісні відносини, творчо підходити до вирішення проблем, досягати поставлених цілей і результатів.

У сучасному менеджменті особливого значення набуває творчий підхід до справи. Менеджер завжди має бути особистістю, він повинен мати спеціальні знання і вміло використовувати їх у повсякденній роботі управління організацією. Здібності до керівництва обумовлені наявністю таких особистих цінностей, як здатність управляти самим собою, уміння навчати і розвивати підлеглих, формувати ефективні команди, бачити перспективи та реалізовувати їх.

Отже, під професійно важливими якостями фахівця економічної сфери діяльності ми розумітимемо особові якості суб'єкта діяльності. Менеджер має вдосконалювати свої знання, розвивати практичні навички швидкого реагування на всі зміни, що відбуваються, мати підвищений інтерес до самоосвіти, високий рівень самодисципліни. Саме професіоналізм, відповідальність, ініціатива й заповзятливість менеджерів здатні у будь-якій складній ситуації забезпечити підприємству успіх і прибуток, високу ефективність реалізованої практичної діяльності.

Велике значення для ефективної управлінської діяльності керівника відіграє уміння управляти власною поведінкою, формувати і розвивати необхідні ділові та особистісні якості. При чому, значну роль відіграє бажання майбутнього менеджера самовдосконалюватись. Постійні зміни, що відбуваються в інформаційному середовищі, роблять практично неможливою підготовку фахівця до професійної діяльності на весь період трудового життя, тому пошук нових нестандартних способів підвищення кваліфікації є необхідною складовою в процесі формування компетентного фахівця у галузі управління.

Українська економіка нині виробляє надзвичайно мало конкурентоздатної продукції, послуг та інформації, в якій найбільш привабливі з точки зору оплати праці сектори не потребують значної кількості висококваліфікованих спеціалістів, які володіють складними сучасними знаннями. Водночас, як свідчить світовий досвід, пріоритетними напрямками розвитку освіти в умовах переходу до інноваційної економіки мають стати: висока якість підготовки кадрів; впровадження освіти в процеси, що пов'язані з модернізацією економіки, в першу чергу через підготовку висококваліфікованих менеджерів-адміністраторів.

Отже, основними шляхами формування компетентного менеджера є: врахування економічних, державних, соціальних, особистісних потреб за умови, що названі процеси відбуваються на фоні глобалізації, інтернаціоналізації та інноваційності всіх сфер діяльності фахівців; система якісної вищої освіти; постійний саморозвиток і підвищення кваліфікації.

Такий підхід дозволяє: забезпечити формування професійної компетентності майбутніх фахівців у галузі управління; виявити компоненти досліджуваної підготовки менеджерів, їх місце та значення в забезпеченні стратегічного розвитку економіки; розкрити діалектику їх взаємозв'язку.

Таким чином, вимоги соціально-економічної ситуації до рівня розвитку професійних і особових якостей фахівця економічної сфери достатньо високі і вимагають від вузів серйозної роботи по їх формуванню, що зробить позитивний вплив на становлення особи майбутнього менеджера і з'явиться вирішальним чинником на шляху до його успіху.

Список використаних інформаційних джерел

1. Біліченко С. П. Шляхи реформування освітніх програм та впровадження інноваційної освіти в умовах перехідної економіки / С. П. Біліченко // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції : Збірник наукових праць «Соціальні інновації у сучасному суспільстві». – м. Сімферополь-Судак, 3–5 жовтня 2012 р. –112 с. – С. 16–20.

ЗМІСТ

Вітання учасників і гостей інтернет-конференції	3
---	---

СЕКЦІЯ 1. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ 5

<i>Рогоза М. Є.</i> Модернізації управління економічними системами як фактор їх розвитку в умовах інтеграційних процесів	5
--	---

<i>Будуй О. Г., Невмежицька В. А., Порозінська Ю. П.</i> Управління розвитком лісомисливських господарств	6
---	---

<i>Вергал К. Ю.</i> Управління ресурсами інтегрованої торговельної структури.....	10
---	----

<i>Вітюнін В. О.</i> Прийняття управлінських рішень на основі компетентнісного підходу до оцінки управлінського персоналу	12
---	----

<i>Вороніна В. Л., Мілька А. І.</i> Узагальнення факторів загроз економічній безпеці підприємств	15
--	----

<i>Галясовський В. І., Костюкова М. О., Галясовська О. В.</i> Порівняння міжнародного досвіду регулювання зовнішньоекономічної політики держави	19
---	----

<i>Грущенко М.</i> Тенденції розвитку торгових мереж	27
--	----

<i>Житник Т. П., Дудка В. М.</i> Напрями удосконалення організації інвестиційного процесу в аграрному секторі економіки	30
---	----

<i>Житник Т. П., Іскра В. О.</i> Специфіка формування стійкої конкурентної переваги підприємства	37
--	----

<i>Житник Т. П., Кириленко Р. О.</i> Сучасний стан та основні тенденції розвитку ринку молока і молочних продуктів в Україні	44
--	----

<i>Житник Т. П., Павлушенко А. І.</i> Проблема підвищення продуктивності праці людини та розвитку її компетентностей в умовах роботизації сфер виробництва	50
--	----

<i>Кваша А.</i> Оцінка мотиваційного потенціалу підприємства в конкурентному середовищі	57
---	----

Костишина Т. А., Абдуллаєв Зухраб іза Огли Управління процесами формування конкурентоспроможної оплати праці.....	59
Кравченко О. О. Формування інтегрального індикатору оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємства	63
Кузьменко О. К. Управління модернізацією на підприємстві.....	67
Ляшенко В. І., Ляшенко А. Ю. Політика підвищення абсорбційної спроможності економіки в стратегії залучення іноземних інвестицій.....	69
Ляшенко В. І., Осадча Н. В., Галясовська О. В. Пошук експортних можливостей гірничодобувного комплексу України	74
Марченко А. Застосування інтернет-технологій для підвищення ефективності діяльності підприємств.....	77
Миколайчик О. В. Оцінка економічних результатів діяльності сільськогосподарських підприємств та напрями їх підвищення.....	80
Михайленко В. Сутність системи управління витратами на підприємстві.....	83
Міхньович І. А. Фактори підвищення продуктивності праці.....	85
Олексенко Л. В., Войцеховський Д. Ю. Функціонування підприємства в умовах конкурентного середовища.....	93
Павлова В. А., Тулупов М. С. Диверсифікація підприємств на ринку полімерних матеріалів.....	96
Павлюх І. І. Напрями підвищення ефективності управління ресурсами	98
Пасічник В. В. Механізм управління державною кадровою політикою	103
Перебийніс В. І., Дзюбкін А. С. Транспорт в системі логістики.....	105
Плотнікова М. Ф. Управління розвитком сільських територій в умовах децентралізації	108
Рогоза В. М. Формування структури та технології обробки інформації в інформаційних системах управління розвитком економічного об'єкта.....	112

<i>Степанова Л. В., Тужилкіна О. В.</i> Формування механізму розвитку трудового потенціалу підприємств в сучасних умовах	114
<i>Стецюк П. А., Алієв К. Ф.</i> Методичні аспекти оцінки доцільності інвестицій телекомунікаційних підприємств	116
<i>Студенець В. О.</i> Ефективність трудової діяльності як чинник розвитку людських ресурсів	119
<i>Трушкіна Н. В.</i> Глобальні тенденції розвитку електронної комерції	121
<i>Яковенко І., Чернецький І.</i> Сутність оцінки ефективності господарської діяльності підприємства	125

СЕКЦІЯ 2. МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ПРОЦЕСІВ 127

<i>Сирий В. М., Сирий А. В.</i> Застосування інформаційних технологій в аспекті адаптації соціально-трудових відносин та їх правового забезпечення до міжнародних стандартів	127
--	-----

СЕКЦІЯ 3. ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ПРОЦЕСІВ 131

<i>Даценко В. М.</i> Прогнозування та аналіз господарських рішень	131
<i>Карнаухова Г. В.</i> Використання спеціалізованого інструментарію для економетричного прогнозування соціально-економічних процесів	134

СЕКЦІЯ 4. МЕТОДИ І СИСТЕМИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ 137

<i>Гришко С. С.</i> Використання логічних таблиць при прийнятті управлінських рішень	137
<i>Купріянова Л. Є.</i> Особливості експертного дослідження ювелірних виробів	139
<i>Орлова В. М., Білогаш І. О.</i> Інтерпретація результатів опитування в контексті прийняття управлінських рішень	142

<i>Присяжнюк О. Ф.</i> Фактори впливу на процес прийняття управлінських рішень в аграрних проектах	144
<i>Тищенко С. І., Смолянінов Ю. С.</i> Системний та ситуаційний підходи до прийняття управлінських рішень в діяльності агролабораторій	147
<i>Ципліна А. Ю.</i> Основи прийняття управлінських рішень	153
<i>Шевченко Є.</i> Теоретичні підходи до визначення логістичної стратегії	155
<i>Яріш О. В., Кучерук В. М., Мамонова Ю. Е.</i> Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків	157

СЕКЦІЯ 5. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ТА СИСТЕМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ 160

<i>Гармідер Л. Д., Гончар Л. А.</i> Стратегія розвитку виробничого підприємства	160
<i>Кузьменко О. В., Герасименко А. В.</i> Проблема створення малого бізнесу в Україні	163
<i>Ляшенко В. І., Антонюк В. П., Підоричева І. Ю.</i> Щодо оцінки проекту стратегії інноваційного розвитку України на період до 2030 року	166
<i>Сумець О. М.</i> Стратегії – основа стратегічного розвитку підприємств	174
<i>Царан О. В.</i> Сутність поняття «стратегія економічного розвитку»	178
<i>Яремов Ю. К., Тарасович І. О., Якимчук Д. О.</i> Економічна безпека суб'єктів аграрного підприємництва	183

СЕКЦІЯ 6. ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ МОДЕРНІЗАЦІЇ І РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ 187

<i>Яріш О. В., Бугаєвська А. І.</i> Сучасні тенденції розвитку споживчої кооперації: українські реалії	187
--	-----

**СЕКЦІЯ 7. СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ПІДГОТОВКИ
ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ, ЕКОНОМІЧНОЇ
КІБЕРНЕТИКИ, АНАЛІТИКИ ТА КОМП'ЮТЕРНИХ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ..... 191**

Рогоза М. Є. Сучасні виклики у підготовці фахівців та
їх вплив на формування освітнього процесу 191

Близнюк В. В. Виклики ринку праці до якості економічної
освіти 194

Галустьян Ю. М. Потреби регіональної економіки у
кваліфікованих кадрах: соціологічний вимір 198

Лавриненко Л. М. Формування професійної компетентності
фахівців управлінської сфери економіки 199

Наукове видання

ЕКОНОМІКА СЬОГОДНІ: ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

МАТЕРІАЛИ

**VIII Всеукраїнської науково-практичної
інтернет-конференції**

(м. Полтава, 22–23 листопада 2018 року)

Головний редактор *М. П. Гречук*
Комп'ютерне верстання *Г. А. Бжікян*

*Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 12,0.
Тираж 50 пр. Зам. № 017/1471.*

*Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
к. 115, вул. Коваля, 3, м. Полтава, 36014; ☎ (0532) 50-24-81*

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.*