

**Міністерство освіти і науки України
Національний аерокосмічний університет
імені М. Є. Жуковського
“Харківський авіаційний інститут”
Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza
w Przeworsku (Polska)**

МЕХАНІЗМИ ТА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

**МАТЕРІАЛИ
науково-практичної INTERNET-конференції студентів
та молодих вчених з міжнародною участю**

*19 лютого 2019 року
Харків – Пшеворськ*

**Ministry of Education and Science of Ukraine
National Aerospace University named after N. Zhukovsky
“Kharkiv Aviation Institute”
Higher School of Social and Economic
in Przeworsk (Poland)**

**MECHANISMS AND STRATEGIES
FOR DEVELOPMENT THE
ECONOMIC ENTITIES IN
CONDITIONS OF INTEGRATION
PROCESSES**

**Scientific-practical INTERNET-conference of students and
young scientists with international participation**

***19 February 2019
Kharkiv – Przeworsk***

Організаційний комітет конференції

Нечипорук Микола Васильович, Ректор Національного аерокосмічного університету імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», професор, доктор технічних наук

prof. dr hab. inż. **Maria Krelowska-Kulas**, Rector, Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza w Przeworsku, Polska

prof. zw. dr hab. **Mirosław Pawlak**, Rektor, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie, Polska

dr **Paweł Maciaszczyk**, Rektor, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. prof. Stanisława Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Polska

dr inż. **Piotr Jarosz**, Prorektor ds. Rozwoju, Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza w Przeworsku, Polska

dr hab. prof. nadzw. **Igor Britchenko**, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. prof. Stanisława Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Polska

academician, prof., Dr.oec. **Marga Živitere**, Researcher of the Centre for Entrepreneurship, Innovation and Regional Development, Ventspils University College, Latvia
dr **Remigijus Kinderis**, PhD, Assoc. Prof., Director Deputy for Strategic Development, Academic Council Chairman, Klaipeda State University of Applied Sciences, Lithuania

Левітська Алла Петрівна, доктор економічних наук, доцент кафедри економіки, директор інноваційного інкубатора «InnoCenter», Комратський державний університет, Республіка Молдова

Кіндибалюк Оляна Ігорівна, кандидат політичних наук, доцент, старший науковий співробітник, Інститут юридичних і політичних досліджень, Республіка Молдова

Яшева Галина Артемівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та маркетингу, Вітебський національний технічний університет, Республіка Білорусь

Прончаков Юрій Леонідович, декан факультету програмної інженерії та бізнесу, Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», кандидат технічних наук, доцент

Доронін Андрій Віталійович, завідувач кафедри економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», доктор економічних наук, професор

Жихор Олена Борисівна, завідувач кафедри економічної теорії, Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», доктор економічних наук, професор

Безпарточний Максим Григорович, професор кафедри економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», доктор економічних наук, доцент

Механізми та стратегії розвитку господарюючих суб'єктів в умовах інтеграційних процесів: матеріали науково-практичної INTERNET-конференції студентів та молодих вчених з міжнародною участю (м. Харків – Пшеворськ, 19 лютого 2019 р.) / Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza w Przeworsku. – Przeworsk: WSSG, 2019. – 230 p.

Свідоцтво про реєстрацію УкрІНТЕІ № 454 від 21.09.2018

УДК 65.005.339.9

ISBN 978-83-937354-2-6

© Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza w Przeworsku, 2019

ЗМІСТ

Сучасні механізми формування та ефективного використання ресурсного потенціалу господарюючих суб'єктів

Доценко Н.В. Управління людськими ресурсами проектів в державних установах 12

Журавель Г.П. Про актуальність контрольної функції бухгалтерського обліку 14

Лаврук В.В., Лаврук О.С. Вдосконалення управління в галузі використання і охорони земель 16

Дунеха І.М. Особливості формування інвестиційних ресурсів підприємства 19

Лєвін М.Г., Хамардюк А.Б., Хамардюк Т.Т.
Формування карт процесів створення цінностей підприємства мебльового виробництва 22

Паравчук Л.В. Ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства 25

Rozum D.V., Grazhevskа N.I. The effective exploitation of human resources in the age of artificial intelligence 27

Світлична А.В. Формування потенціалу підприємства 30

Формування сучасних стратегій розвитку господарюючих суб'єктів

Бабій О.М., Тимченко К.С. Формування стратегії розвитку виноробного підприємства 33

Беззадіна С.О., Луценко О.А. Концептуальні засади формування інвестиційної стратегії розвитку аграрних підприємств 36

Iliina O.V. Investment directions of effective management 38

Ilin V.Yu. Directions for the implementation of ventures investment in Ukraine 41

Ilin V.Yu., Ilin V.Yu. Formation of innovative strategies of enterprises in the conditions of uncertainty 44

Миколук О.А. Особливості концепції стратегізації забезпечення енергетичної безпеки підприємства 47

Силенко О.М., Ткаченко В.М.

Інноваційний розвиток і технічна модернізація виробництва титану губчатого авіакосмічної якості 49

Шатіло О.В., Гречан А.П. Роль стратегії зростання в діяльності автотранспортних підприємств 52

Сучасні технології та механізми управління господарюючими суб'єктами

Bakhshaliieva S., Lytvyn O. Role of business and technologies in cities and communities sustainability 55

Борщ В.І. Концепція управлінського капіталу в сучасній системі управління охороною здоров'я України 58

Глинова І.П., Дубовик С.Г. Культура управління як механізм формування результативності діяльності організації 60

Ізюмцева Н.В., Криницька К.С. Особливості застосування творчих методів активізації прийняття рішень: практичні аспекти 62

Ilina A.O., Ilin V.Yu. Concept and classification of the personnel of the enterprise 65

Марчук І.В., Марчук В.І., Джузурян Т.Г. До кількісної оцінки параметрів теплового процесу при шліфуванні поверхонь обертання 68

Ольшанський О.В. Модернізація менеджменту підприємства шляхом створення системи бізнес-процесів 71

Писаренко А.А., Ізюмцева Н.В. Управління змінами на сучасному етапі розвитку підприємства пат “Куп’янський МКК” 73

Підлісна О.А.

Управління прибутковістю господарюючого суб’єкта 76

Редько Р.В., Дубовик С.Г. Управління матеріально-технічним забезпеченням підприємств АПК 79

Щеглова О.Ю., Болсунова Н.А., Бондарчук Т.Б.

Логістична система підприємства в механізмі управління його економічною безпекою 81

Маркетинговий інструментарій забезпечення розвитку господарюючих суб’єктів

Бахшалієва С.О., Литвин О.Є. Переваги та перспективи використання мобільних та хмарних CRM-систем бізнесом 84

Безушко Н.В., Фірсова С.Г. Типологія лояльності споживачів до бренду компанії 86

Білокриницька К.В., Фірсова С.Г. Оцінювання ефективності управління hr-брендом за системою збалансованих показників (balanced scorecard) 89

Datskova D., Zhylynska O. Psychographic segmentation in defining target audience for product launch 92

Київська К.І. Методологія створення сучасних інформаційних маркетингових систем 94

Мельниченко Ю.В. Ковальська К.В. Особливості ринку енергопостачання, як передумова формування політики ціноутворення на ньому 97

Решміділова С.Л. Маркетингова концепція конкурентних переваг персоналу промислових підприємств 100

Обґрунтування механізмів розвитку у сфері фінансів, банківської справи та страхування

Бондаренко А.О., Хафуз А., Лук'янчук О.М.

Стратегічний розвиток банківської системи України 103

Галицька О.В., Литвин О.Є.

Розвиток фінтеху в Україні та світі 106

Патарідзе-Вишинська М.В., Дем'яненко М.Я. Оцінка
фінансового стану підприємств як інструмент управління
фінансовою безпекою 109

Стасюк Л.М., Заячківська О.В. Вплив депозитної політики на
діяльність банків України 112

Економіко-математичні методи, моделі та інформаційні технології в управлінні розвитком господарюючих суб'єктів

Завгородня Г.А., Завгородній В.В. Автоматизоване моделювання
етапів загального логіко-імовірнісного методу 115

Кійко А.В., Філіпковська Л.О. Роль агентного моделювання у
вирішенні економічних задач 118

Стеблюк Н.Ф. Застосування методу таксономії для визначення
ефективності використання ресурсів закладів вищої освіти 119

Filipkovska L.O. The process approach to economic diagnostics of a
business entity 122

Тенденції та перспективи розвитку підприємництва в умовах інтеграційних процесів

Дрогачова Д.І., Безпарточний М.Г. Реструктаризація промислових
підприємств України в умовах інтеграційних процесів 125

Тельнов А.С. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва за
умов глобалізації 128

Тимків Д.О., Куцик В.І.

Вплив інтеграційних процесів та інвестиційного забезпечення на розвиток підприємництва в Україні 131

Організаційно-економічні засади розвитку туризму та готельно-ресторанного бізнесу

Рорук М. Personnel potential as the basis of competitiveness of the enterprises of hospitality industry 134

Ципко В.В.

Педагогічні орієнтири в професійній туристській освіті 137

Юхновська Ю.О.

Методики оцінювання туристичного потенціалу регіону 140

Обґрунтування механізмів розвитку аграрних підприємств

Bezpartochna O. Use of economic diagnostics for innovative ensuring of the economic process of agroindustrial enterprises 143

Bezpartochnyi M., Britchenko I., Jarosz P.

Marketing ensuring for development of partner relationships in agroindustrial enterprises 146

Коваленко В.В. Розвиток банківського кредитування аграрного сектору економіки 150

Негода Ю.В. Структурні трансформації фінансово-економічних відносин в аграрному бізнесі регіону 153

Уланчук В.С., Жарун О.В. Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки 156

Сучасні напрями розвитку транспорту та інфраструктури

Борисенко Ю.В., Ковальчук В.В. Методичний інструментарій управління розвитком транспортної галузі 159

Volynets L.M., Malyarenko Y.V., Khomenko A.A. Priority areas of development of transport based on new technologies 162

Матющенко А.О., Ковальчук В.В. Роль транспортної інфраструктури в сучасній економіці 164

Платонов О.І. Входження українських ділянок річок Дніпро і Дунай в систему Транс'європейської транспортної мережі TEN-T як запорука розвитку мультимодальних перевезень 167

Поповичук Т.О., Ковальчук В.В. Про ефективність взаємодії транспортної системи і туристичної галузі країни 170

Саакян А.Н., Ковальчук В.В. Роль логістики в розвитку транспортної інфраструктури 173

Фесенко А.В., Ковальчук В.В. Інноваційний підхід у розвитку національного транспортного потенціалу 175

Яровой М.А., Литвин О.Є. Сучасні напрями розвитку транспорту та інфраструктури 178

Міжнародні економічні відносини в умовах інституціоналізації та глобальної конвергенції

Andrus O. The problems of transfer pricing in Ukraine 181

Болдовська К.П. Особливості трансформації сучасної парадигми світогосподарського розвитку 183

Бут Т.П., Комар Р.А. Інституціоналізація економічних інструментів регулювання міграційних процесів у країнах Європейського Союзу 186

Войткова Х.В., Надієвець Л.М. Механізм фінансової діяльності ОСББ: світові контексти (на прикладі Естонії) 189

Гула І.А., Мариненко Н.Ю. Квотне регулювання експорту української сільськогосподарської продукції 191

Кипибіда А.О., Ромчак М.С., Бровкова О.Г. Проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні 194

Ковбатюк М.В., Шевчук В.О. Особливості розвитку світової валютної системи	197
Мазараки А.А., Сівова Т.Ю. Міжнародні економічні відносини в умовах глобалізації	200
Nikitina A.V. The stimulation ways of innovative business development: highly developed countries experience	201
Слизька А.В., Безпарточний М.Г. Україна в міжнародній торгівлі	204
Stoliarchuk H. Role of foreign investments and the international cooperation in the sphere of information and communication technologies	207
Хомюк Н.Л. Розвиток сільських територій в умовах європейської інтеграції	210
Chaikovska A., Lytvyn O. The role of new technologies in the development of international economic relations	212
Shkarlat M.A., Khmara M.P. Trumponomics and its influence on the global economy	215

Правове забезпечення розвитку господарюючих суб'єктів

Міненко С.І. Правові засади підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств	219
Гой В.В., Мариненко Н.Ю. Особливості укладання та виконання зовнішньоекономічних договорів в Україні	221
Zhykhor O., Kobzeva V. Regulatory support of the process of forming the optimal portfolio of financial investment of business entities	224
Комерлін І.Б. Обов'язок надання інформації за інформаційним запитом суб'єктами невідладних повноважень	226

СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ПРОЕКТІВ В ДЕРЖАВНИХ УСТАНОВАХ

Н.В. Доценко, *Національний аерокосмічний
університет імені М. Є. Жуковського “Харківський
авіаційний інститут”*, доцент кафедри менеджменту,
к.т.н., доцент

Удосконалення процесів управління людськими ресурсами проектів є напрямком підвищення ефективності управління в проектно-орієнтованих компаніях.

Особливостями управління людськими ресурсами в проектах, що реалізуються державними установами, є залежність оплати праці від існуючих тарифних розрядів; обмеження можливостей матеріальної мотивації; проблеми в формуванні команд проектів; обмеження щодо максимального навантаження та ступеня залучення в проект.

Для державного сектору характерна відсутність гнучкості в управлінні, що призводить до неможливості впровадження Agile методологій управління проектами.

Впровадження методології управління проектами, створення проектного офісу потребують додаткового фінансування, що є проблематичним для таких установ.

Для отримання переваг проектного управління при мінімальних витратах пропонується застосовувати бімодальне управління. У цьому випадку проектне управління впроваджується в діяльність традиційної функціональної структури як постійно діючий інструмент при мінімальних змінах в структурі.

При реалізації проектів часто участь в команді проекту є додатковою роботою, яка здійснюється при одночасній участі в операційній діяльності. Це призводить до необхідності узгодження виконання проектних робіт з діяльністю, яка передбачена посадовими інструкціями за основним місцем роботи, та

можливістю залучення в інші проекти.

Таким чином, при формуванні команд проектів необхідно визначити профіль компетенцій команди, необхідних для реалізації проекту, проаналізувати функції наявності та доступності ресурсів, можливість залучення виконавця в команду.

Оскільки при реалізації проекту відбуваються зміни, які впливають на потреби в людських ресурсах, виникає необхідність перерозподілу ресурсів. Для ефективного перерозподілу пропонується використовувати метод перерозподілу ресурсів в мультипроектному середовищі, який базуються на застосуванні донорно-акцепторного підходу та забезпечує перерозподіл ресурсів при заданих функціональних та ресурсних обмеженнях.

Для проектів, що реалізуються державними установами, важливим є питання узгодження залучення претендентів в команду з “власниками ресурсів” (лінійними керівниками).

Негативне ставлення безпосереднього керівництва до проекту та небажання виділяти ресурси для залучення в команду проекту призводить до зниження мотивації претендентів за рахунок погіршення психологічного клімату за основним місцем роботи. Однією з проблем при формуванні команди проекту в державних установах є небажання претенденту брати участь у проекті (примусове залучення в проект без додаткової матеріальної винагороди).

З метою зниження напруги у колективі доцільно використовувати адаптацію моделі ASC для аналізу зацікавлених сторін проекту та застосовувати заходи щодо залучення стейкхолдерів в проект. Оцінювання лояльності стейкхолдерів при формуванні команди проектів дозволяє виявити потенційні конфлікти інтересів та знизити ризики проекту, пов'язані з впливом людського чинника.

Особливу увагу необхідно приділяти можливості використання психологічного контракту як інструменту управління людськими ресурсами, який відображує неявну систему очікувань між робітником та працедавцем та може застосовуватися при управлінні зацікавленими сторонами проекту.

Комплексне використання запропонованих інструментів при управлінні людськими ресурсами дозволить підвищити ефективність управління та забезпечить установу конкурентними перевагами.

ПРО АКТУАЛЬНІСТЬ КОНТРОЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Г.П. Журавель *Тернопільський національний економічний
університет, професор кафедри обліку і оподаткування
підприємницької діяльності, к.е.н., професор*

В умовах довготривалої кризової стагнації і тінізації національної економіки, посилення негативного впливу інфляційних процесів, повільних структурних змін в економіці країни та трансформуванні національної облікової системи до міжнародних стандартів обліку і звітності, актуальним є дослідження проблемних аспектів розвитку контрольних функцій обліку. Проблематиці сутності контролю як функції управління та контрольній функції обліку і їх взаємозв'язку приділяли значну увагу такі науковці, як Голов С.Ф., Жук В.М., Задорожний М.В., Кірейцев Г.Г., Кужельний М.В., Кузьмінський А.М., Куць П.О., Рудницький В.С., Савченко В.М. Сопко В.В., Чумаченко М.Г., Шпиг О.А. та інші.

На наш погляд, у сучасних умовах, бухгалтерський облік не в повній мірі реалізує контрольні функції. Результатом цього є тінізація економіки, збиткова діяльність багатьох підприємств, офшоризація доходів, незаконне збагачення. Цьому сприяє також неоднозначне трактування сучасними науковцями функціонального змісту бухгалтерського обліку, особливо стосовно зв'язку обліку та контролю, що негативно позначається на обліковій практиці. Тому необхідним є продовження дослідження категорії “контрольна функція обліку”. При підготовці даного дослідження визначено його мету – вивчити суть контрольної функції обліку та напрями розвитку механізму її реалізації.

Найбільш глибоко і змістовно розкрив сутність контролю як функції бухгалтерського обліку М.В. Кужельний, на його думку більшість методичних прийомів бухгалтерського обліку реалізується завдяки його контрольній функції. Контрольні функції самі по собі не реалізуються, а реалізуються фахівцями бухгалтерського обліку. Працівники обліку наділені правом контролю за достовірністю господарських операцій [1, с. 7].

Основним аргументом наявності контрольної функції є те, що в процесі обліку здійснюється не тільки фіксація та реєстрація фактів господарського життя, але й проводиться контроль за

правомірністю його здійснення.

Контрольна функція бухгалтерського обліку полягає в необхідності здійснення методами бухгалтерського обліку контролю збереження та ефективного використання ресурсів, виконання прогнозованих завдань, дотримання чинного законодавства й умов угод і контрактів. Професор Додонов А.А. справедливо вважає, що: “спроби позбавити бухгалтерський облік контрольної функції дорівнює спробі ліквідації саме обліку” [2, с. 159].

У процесі господарської діяльності на підприємстві здійснюється велика кількість операцій та дій, які регламентуються законодавством. Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні № 996-XIV від 16.07.1999 року передбачає основні форми організації бухгалтерського обліку.

Однак, вказаним документом послаблена роль головного бухгалтера і бухгалтерії у здійсненні попереднього і послідовного контролю за фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, так як контролюючий суб'єкт може бути віддалений від об'єкта контролю і нівелірований їх статус і роль у системі управління. Недоліки вказаного закону частково враховує Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” № 2164-VIII прийнятий 5 жовтня 2018 року. Цим законом посилюється роль головного бухгалтера і бухгалтерії. Підприємства зобов'язані формувати бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером до якого встановлюються певні професійні вимоги. Прийняття змін до Закону зумовлене також необхідністю приведення національного законодавства у відповідність до законодавства ЄС.

Розглядаючи методологічні зв'язки обліку та контролю, особливо необхідно зупинитись на визначенні задач цих важливих функцій управління. Однак слід підкреслити, що задачі бухгалтерського обліку, як і задачі будь-якої науки ніколи не можна визначати окремо від мети, оскільки задачі формуються саме для досягнення мети. Якщо ж мета не досягається, відбувається перегляд задач і умов їх виконання, у результаті між метою та задачами існує постійний прямий і зворотній зв'язок. Маючи чітко визначену мету і сформульовані задачі, тільки після цього можна визначати предмет будь-якої науки. Предмет є тією передумовою, яка дозволяє визначити метод та об'єкти, які також знаходяться між собою у прямому та оберненому зв'язку.

Дотримуючись замкнутого циклу “мета-задачі-об’єкт-предмет-метод-мета” працівники підприємства повинні знаходити найбільш раціональні форми і методи обліку і контролю для рішення поставлених перед обліком та контролем задач для досягнення мети. Таким чином, джерелом взаємозв’язків, які виникають є мета. Звідси можна уявити, які серйозні помилки можуть статися при неправильному визначенні мети.

На підставі проведеного дослідження взаємозв’язку обліку та контролю, уточнення сутності функцій і мети бухгалтерського обліку, його задачі у синтезованій формі зводяться до того, щоб за допомогою цієї функції управління забезпечити безперервне, суцільне, взаємопов’язане і документальне спостереження за економічними процесами та явищами з метою забезпечення ефективної діяльності.

Обмежене відображення результатів дослідження не дають можливості висвітлити всі важливі напрямки реалізації контрольних функцій бухобліку. Ця проблема потребує поглиблених досліджень. Однак, правильне визначення задач бухгалтерського обліку має суттєве значення, так як вони повинні бути покладені в основу встановлення функціональних обов’язків служб підприємства в частині здійснення контролю.

Список використаних джерел

1. Кужельний М.В. Метод бухгалтерського обліку / М.В. Кужельний // Наукові праці КДТУ: Економічні науки. - Вип. 4, Ч. 1. – Кіровоград: КДТУ, 2003. – С. 7-16.
2. Додонов А.А. Бухгалтерский учет и управление производством / А.А.Додонов. – М.: Контролинг, 1993. – С. 158-161.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ В ГАЛУЗІ ВИКОРИСТАННЯ І ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬ

В.В. Лаврук, *Подільський державний аграрно-технічний
університет, д.е.н., доцент*

О.С. Лаврук, *Подільський державний аграрно-технічний
університет, к.е.н., доцент*

Втілення в життя головних складових механізму реформування земельних відносин в Україні викликало значну кількість проблем

у галузі управління ефективним використанням і охорони земельних ресурсів. Вони є першочерговими поряд з іншими функціями і завданнями державного управління земельними ресурсами, адже рішення, прийняті у процесі їх реалізації, як правило, формують засади здійснення всіх інших функцій управління [2].

Основні принципи раціонального використання та охорони земельних ресурсів, які є фундаментом державної ідеології та ефективної земельної політики, без яких неможливо здійснювати трансформаційні процеси, відображені в Законі України “Про охорону земель” від 19 червня 2003 року [4].

Розробка методологічних основ визначення кількісної оцінки, потенціалу стійкості агроландшафтів і ґрунтів до впливу зовнішніх чинників дозволить вирішити питання екологічного нормування антропогенних навантажень, попередження екологічного ризику деградації ґрунтового покриву, раціоналізації та оптимізації землекористування [1].

Предметною реалізацією системного підходу до оцінки стійкості ґрунтів і ландшафтів у цілому є ландшафтний (геосистемний) підхід, згідно з яким будь-який ландшафт може бути представлений сукупністю взаємозв’язаних геосистем певного таксономічного рівня зі своєю внутрішньою територіальною та компонентною структурою. Цей підхід доцільно використовувати для оцінки екологічної стійкості агроландшафтів [3].

Крім цього існують такі групи чинників, що впливають на стійкість ландшафтів: механічні (тиск на ґрунт, втрати ґрунту і води, обробка ґрунтів, знищення деревної, чагарникової і трав’янистої рослинності, створення мікрорельєфу); організаційні (лінійні межі, лісосмуги, дороги, гідротехнічні споруди); погіршення природних умов через внесення великих доз пестицидів, добрив, попадання стічних вод у водойми; біологічні (вплив вирощуваних культур і вирощується худоби). Дію багатьох вказаних факторів можна послабити або ліквідувати при ефективній організації території.

Поліпшення екологічної стійкості ландшафтів, ослаблення негативного впливу на землю (ущільнення, розпорошення, винос поживних речовин від застосування багаторазових операцій по вирощуванню культур і використання сучасної великовагової техніки) зараз набувають все більш важливого значення.

Всі заходи природоохоронного характеру, що розробляються в

проектах внутрішньогосподарського землеустрою, можна умовно розділити на дві групи.

Першу групу складають заходи, ефективність яких характеризується економічними показниками. Сюди відносяться всі протиерозійні та заходи щодо поліпшення і раціонального використання забруднених земель, рекультивація малопродуктивних земель. До цієї ж групи належить встановлення економічно і екологічно доцільного поєднання, чергування і розміщення угідь, посівів сільськогосподарських культур при їх територіальній організації, створення екологічної мозаїки. Для цього зберігаються природні ділянки лісу, чагарнику, трав'янистої рослинності в тих місцях, де вони не створюють труднощів для проведення механізованих робіт. При відсутності таких ділянок їх створюють в системі лісових насаджень і контурно-буферної організації.

До другої групи належать природоохоронні заходи, які не викликають прямого госпрозрахункового ефекту в сільськогосподарському виробництві, але мають значний екологічний, соціальний і рекреаційний (відновний) ефект. Це організація захисних і охоронних зон, виділення особливо охоронюваних об'єктів і територій, зон поширення цінних видів тваринного і рослинного світу.

При організації угідь і сівозмін особлива увага приділяється джерелам забруднення ґрунту і повітря на території підприємств. Промислові викиди особливо сильно вражають рослини навіть на відстані до 10 км. Так, в зоні з небезпечним ступенем забруднення атмосферного повітря поблизу промислових підприємств озима пшениця знижує врожайність на 3 ц/га, кукурудза на силос – на 10, однорічні трави на сіно – на 4 ц/га. Тому в таких зонах розміщують сівозміни або культури, що мінімально знижують продуктивність, а поблизу автомобільних доріг з інтенсивним рухом висівають нехарчові технічні культури, що йдуть на промислову переробку.

Таким чином, для посилення природоохоронної ролі в проектах внутрішньогосподарського землеустрою необхідні спеціальні схеми екологічного зонування території господарства. На цих схемах повинні бути показані межі охоронних природних об'єктів і захисних зон навколо них; водоохоронні зони та смуги; санітарно-захисні зони населених пунктів і тваринницьких ферм, зони забруднення ґрунтового покриву, райони з рекомендованим застосуванням певних ґрунтозахисних комплексів в кожній із зон,

межі зон з застосування інтенсивних і індустріальних технологій з великим обсягом внесених добрив, гербіцидів і отрутохімікатів.

Список використаних джерел

1. Балюк С.А, Верніченко Г.А. Концепція екологічного ризику деградації ґрунтового покриву України. Вісник аграрної науки. – 2002. – № 6. – С. 5-11.
2. Лаврук В.В. Інвестиційне забезпечення інноваційних проєктів в агропромисловому виробництві: теорія, методологія, практика: монографія. М-во аграр. політики України, Подільський держ. аграр.-техн. ун-т. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2010. – 380 с.
3. Мустафаев Ж.С., Рябцев А.Д., Адильбектеги Г.А. Методологические основы оценки устойчивости и стабильности ландшафтов. Тараз, 2007. – 218 с.
4. Про охорону земель: Закон України від 19.06.2003 р. № 962-IV // Офіційний вісник України – 2003. – № 29. – С. 9. Ст. 1431. Код акту 25799/2003.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

І.М. Лупеха, *Національний науковий центр “Інститут
землеробства Національної академії наук України”,
молодший науковий співробітник*

Ефективне функціонування і розвиток будь-якого підприємства здійснюється на основі інвестиційної діяльності, яка формує майбутнє соціально-економічної системи та її прогресивні мікро- та макро-економічні зміни.

Однією із основних задач інвестиційної діяльності є організація її фінансування, що дозволяє забезпечити інвестиційні проєкти інвестиційними ресурсами, до складу яких входять не тільки грошові засоби, але і виражені в грошовому еквіваленті інші інвестиції [1, с. 71]. Інвестиційні ресурси – це грошові, матеріальні та нематеріальні цінності, які використовує суб'єкт господарювання у процесі їх вкладання в об'єкти інвестування з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту [2, с. 134]. Основною метою формування

інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позицій забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності.

Формування необхідних інвестиційних ресурсів, які забезпечують фінансування інвестиційної діяльності підприємства, входить у систему стратегічних цілей його розвитку. Для забезпечення ефективного управління цим процесом на підприємстві повинна розроблятися спеціальна інвестиційна політика, спрямована на формування інвестиційних ресурсів з різних джерел відповідно до потреб його розвитку в майбутньому періоді [3, с. 137].

Процес управління формування інвестиційних ресурсів підприємства представлений через реалізацію принципів, основний зміст яких передбачає [4, с. 154]:

- врахування перспектив розвитку інвестиційної діяльності;
- забезпечення відповідності обсягу залучених інвестиційних ресурсів до обсягу інвестиційних потреб підприємства;
- забезпечення інвестиційних ресурсів з позиції ефективної інвестиційної діяльності.;
- забезпечення мінімізації витрат з формування інвестиційних ресурсів з різних джерел;
- забезпечення вискоефективного використання інвестиційних ресурсів у процесі інвестиційної діяльності.

Стратегія формування інвестиційних ресурсів є важливим елементом не тільки інвестиційної, але і фінансової стратегії фірми. Розробка такої стратегії повинна забезпечити безперебійну інвестиційну діяльність у передбачених обсягах, а також повинна здійснюватися за наступними етапами, а саме:

- прогнозування потреби у загальному обсязі інвестиційних ресурсів;
- вивчення можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел;
- визначення методів фінансування інвестиційних проектів;
- оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів.

Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позиції забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності.

Ключовими факторами, що впливають на процес формування інвестиційних ресурсів, є, з одного боку – уряд, з іншого – ступінь розвиненості фінансової, фондової інфраструктур економіки країни, що свідчить про необхідність врахування всього комплексу як державних, так і ринкових інструментів формування інвестиційних ресурсів підприємств. В сукупності це свідчить про необхідність цілісного підходу до спрямування всього комплексу важелів (державних і ринкових) на формування інвестиційного ресурсу підприємства.

Основними етапами формування стратегії інвестиційних ресурсів підприємства мають бути [5, с. 36]:

- прогнозування потреб загального обсягу інвестиційних ресурсів;
- вивчення можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунків різних джерел;
- визначення методів фінансування окремих інвестиційних програм і проектів;
- оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів.

Таким чином, при виборі джерел інвестування підприємству потрібно: визначити потребу в короткостроковому і довгостроковому капіталі, зробити аналіз можливих змін у структурі активів і капіталу, використати максимально ефективно власні й позикові кошти, забезпечити стабільну платоспроможність і фінансову стійкість, зменшити витрати на фінансування виробничої діяльності.

Список використаних джерел

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / Л. Л. Игонина; под ред д-ра экон. наук. проф В.А. Слепова. – М.: Экономистъ, 2005. – 478 с.
2. Феняк Л.А. Джерела формування інвестиційних ресурсів / Л.А. Феняк // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2010. – № 36. – С. 134–139.
3. Костецький В.В., Бутов А.М. Особливості формування інвестиційних ресурсів підприємства в сучасних економічних умовах / В.В. Костецький, А.М. Бутов // Науковий вісник ХДУ. – 2015. – Вип. 15. Ч. 1. – С.137–140.
4. Гончаренко М.Л., Щетина М.І. Проблеми формування інвестиційних ресурсів підприємства // М.Л. Гончаренко, М.І.

Щетина. Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. № 41. – С. 154–158.

5. Климова Н.І. Удосконалення механізму формування системи мотивацій виробничого інвестування вітчизняних корпорацій / Н.І. Климова // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 36–39.

ФОРМУВАННЯ КАРТ ПРОЦЕСІВ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА МЕБЛЬОВОГО ВИРОБНИЦТВА

М.Г. Лєвін, *Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, доктор технічних наук, професор, професор кафедри проектного менеджменту – науковий керівник*

А.Б. Хамардюк, *Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, магістрант кафедри проектного менеджменту, спеціальність 073 – «Менеджмент»*

Т.Т. Хамардюк, *Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, магістрант кафедри проектного менеджменту, спеціальність 073 – «Менеджмент»*

Актуальність теми дослідження. Меблевий ринок України демонструє зростання. При цьому, не дивлячись на доволі серйозну конкуренцію у даному сегменті ринку (біля 3000 виробників), якість виробленої продукції, як правило, не відповідає європейському рівню, а ціни достатньо високі. Однією із суттєвих причин такого положення справ, на думку авторів, є низька (за закордонними мірками) ефективність виробничих процесів та втрати, зокрема, очікування, зайві переміщення і транспортування. Одним із добре апробованих інструментів вирішення вказаної проблеми є моделювання і аналіз виробничих процесів підприємства, чому й присвячена ця публікація.

Об'єктом дослідження виступає одне із підприємств – виробників спеціалізованих меблів для закладів сфери гостинності (HoReCa – англ. hotels, restaurants, cafe & catering), розташоване у

Одеській області України. **Предмет дослідження** – організація ключових виробничих процесів підприємства. **Мета дослідження** – підвищення конкурентоспроможності за рахунок зниження собівартості продукції шляхом максимального скорочення виробничих втрат. **Задачі дослідження** – формування й аналіз карт потоків створення цінності (КПСЦ) “як є” і “як має бути” одного із основних виробничих цехів досліджуваного підприємства.

Перед усім, визначимося із базовими поняттями.

Сучасна філософія висококонкурентного бізнесу заснована на концепції ощадливого виробництва (Lean Production) [1], базовим поняттям якого є цінність. Цінність – це корисність, притаманна продукту (послугі) з точки зору кінцевого споживача і яка знаходить відображення у ціні продажу і ринковому попиті. У процесі створення продукту (послуги) завжди є дії, котрі збільшують його собівартість, але цінність не збільшують. Будь-який вид діяльності, за який кінцевий споживач не готовий платити, називається втратою. За поганої організації виробничих процесів цінність, яка виражена у вартості “операцій, котрі додають цінність”, може складати незначну частку від собівартості продукту. Інше – це “операції, котрі не додають вартість” (втрати), від яких потрібно позбавлятися, аби отримати у результаті меншу собівартість, як конкурентну перевагу.

Потік – це “всі дії – як такі, що створюють цінність, так і такі, що її не створюють” – які дозволяють продукту пройти всі процеси: від розробки концепції до запуску у виробництво і від прийняття замовлення до доставки. Дані дії включають у себе обробку інформації, отриману від клієнта, а також операції по перетворенню продукту по мірі його просування до клієнта [2].

Цей потік створюють матеріальні та нематеріальні (інформаційні) результати бізнес-процесів або технологічних операцій, які передаються від одного процесу (операції) до іншого. Підвищення швидкості потоку створення цінності, його безперервності та рівномірності дозволяють усунути “вузькі місця”, скоротити матеріальні і часові втрати, що, у кінцевому рахунку, забезпечує вищий рівень ефективності виробництва.

Карта потоку створення цінності (КСПЦ, VSM – Value Stream Mapping) – це схема, яка відображає кожен етап матеріального і інформаційного потоку, необхідних для того, аби виконати замовлення споживача. КСПЦ, зокрема, дає змогу оцінити часові характеристики потоку [2].

У цьому дослідженні на основі КСПЦ була проаналізована діяльність швейного цеху розглянутого підприємства. У рамках КСПЦ “як є” були отримані наступні часові показники:

- час виробничого циклу – $T_{пц} = 20680$ с.
- час операцій, які створюють цінність – $T_{ц} = 13680$ с.
- коефіцієнт ефективності (КЕ) потоку створення цінності:
 $KE = T_{ц} / T_{пц} = 13680 / 20680 = 66\%$.

У ході проведення контрольних замірів часу було виявлено постійну витрату часу на технічні та інформаційні уточнення, тобто – не ефективно налаштований інформаційний потік між ланками і керівниками ланок та велика кількість непотрібних, на думку авторів, переміщень. Пропозицію щодо усунення цих часових втрат були відображені у КСПЦ “як має бути”:

- час виробничого циклу – $T_{пц} = 18740$ с.
- час операцій, які створюють цінність – $T_{ц} = 13680$ с.
- коефіцієнт ефективності (КЕ) потоку створення цінності:
 $KE = T_{ц} / T_{пц} = 13680 / 18740 = 73\%$.

Висновки. Формування й аналіз КСПЦ одного із основних цехів підприємства мебльового виробництва дозволили виявити часові втрати і запропонувати комплекс організаційно-технологічних заходів щодо їх зменшення.

В результаті коефіцієнт ефективності досліджуваного потоку створення цінності вдалося підвищити на 7% (66% у стані “як є” і 73% у стані “як має бути”, що іще раз підтвердило доцільність використання КСПЦ при вирішенні практичних задач.

Список використаних джерел

1. Вумек Д. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс; Пер. с англ., 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 473 с. – (Серия “Модели менеджмента ведущих корпораций”).
2. Ротер М. Учитесь видеть бизнес-процессы: Построение карт потоков создания ценности / Майкл Ротер, Джон Шук; Пер. с англ., 4-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 136 с.

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Л.В. Паравчук, Дубенська філія
Відкритого міжнародного Університету розвитку людини
“Україна”, викладач кафедри обліку і фінансів

Сільське господарство – досить важлива галузь виробничої сфери кожної країни, бо саме вона забезпечує населення самим необхідним – продуктами харчування, і водночас постачає сировину для ряду інших галузей промисловості. Для України, яка стала на шлях ринкової економіки, сільське господарство має дуже велике значення, бо саме ця галузь є найбільшою серед галузей народного господарства. Частка сільського господарства у ВВП країни становить 16-17%, що більше, ніж металургії, машинобудування і будівництва.

Проте сьогодні дана галузь стикається із рядом проблем, які необхідно вирішити. До найбільших проблем відносять: застаріла техніко-технологічна база; низька конкурентоспроможність продукції та її невідповідність міжнародним стандартам якості та безпеки; значні втрати продукції через недосконалість логістики зберігання; відсутність мотивації виробників с/г продукції; низький рівень інвестицій і зростання залежності від державного фінансування; зниження родючості ґрунтів і зростання їх ерозії [1].

Тому найважливішим завданням керівництва сільськогосподарських підприємств на даному етапі є формування і оцінках поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу.

У сільському господарстві головним засобом виробництва є земля. Тому велике значення має підвищення продуктивності ріллі за рахунок оптимізації структури посівних площ, застосування новітніх технологій обробки ґрунтів та вирощування сільськогосподарських культур, впровадження в практику нових технологій обробітку ґрунту та інших агротехнічних заходів, боротьбу з ерозійними процесами [5].

Вирішальна роль у розвитку сільськогосподарської діяльності в Україні належить трудовим ресурсам, ефективність використання яких значною мірою залежить від мотивації працівників даної галузі. Низький рівень доходів сільських мешканців та відсутність робочих місць спричиняють міграційні процеси та відтік робочої

сили із сільської місцевості, тобто трудовий потенціал у селі використовується не повністю. Потреба у трудових ресурсах потребує якісно нових підходів до системи освіти. Крім підготовки спеціалістів сільського господарства у ВНЗ України, доцільно було б надавати змогу студентам попрактикуватись за кордоном [3].

Велике значення в даній галузі має постійне оновлення машино-тракторного парку сільськогосподарських підприємств. Наявність в Україні сільськогосподарської техніки не відповідає технологічній потребі у ній. Переважну більшість техніки підприємства купують за власні кошти. Недостатність власних джерел не дозволяє повною мірою забезпечити необхідною технікою виробничі процеси. Вирішити дану проблему можна лише за підтримки державою сільськогосподарських підприємств, а також залученням інвестицій [4]. Доцільно запровадити і систему коригування податкових пільг, бюджетної підтримки, що можливо лише за умови, що аграрний бізнес буде соціально спрямованим. Останнє передбачає працевлаштування у сільському бізнесі місцевого населення, розвиток внутрішньогосподарської кооперації, участь в утриманні соціальної сфери, посилене формування бюджетів сільських рад.

Важливу роль відіграє у сільському господарстві утворення кластерів. Кластерні локальні мережі територіально-виробничих систем є джерелами і факторами забезпечення високого рівня та якості життя населення, економічного зростання й сталого розвитку території. Кластери – це галузева, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічного розвитку регіону [2].

Запорукою успішної діяльності підприємств є технологічне вдосконалення виробничих процесів і впровадження передових наукових досягнень у виробництві сільськогосподарської продукції.

Зарубіжна практика дозволить підвищити організацію ведення аграрного та фермерського господарства і вивчити новітні технології, що ведуть до мінімізації затрат і високої якості сільськогосподарської продукції. Важливим ключем до успіху може стати відвідування керівниками і працівниками сільськогосподарських підприємств тренінгів по веденню

аграрного господарства, різноманітних виставок новітньої техніки.

Отже, аналіз сучасного стану вітчизняної галузі сільського господарства вказує на необхідність розробки й запровадження додаткових політичних, економічних, організаційних, соціальних заходів щодо реалізації запропонованих методологічних орієнтирів розвитку аграрного сектору України в умовах глобалізації.

Список використаних джерел

1. Економіка сільського господарства: навч. посіб./ В.К. Збарський, М.Ф. Бабієнко, М.М. Кулаєць, І.М. Синявська, М.П. Хоменко; за ред. проф. В.К. Збарського. – К.: Агроосвіта. –352 с.
2. Гудзь М.В. Проблеми та перспективи розвитку регіональний кластерів в Україні [Електронний ресурс] / Гудзь М.В. // Ефективна економіка: електронне наук. фахове вид. / Дніпропетр. держ. аграрно-екон. ун-т. – 2015. – № 2. – С. 23-29. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Ресурсний потенціал аграрної сфери: проблеми та завдання: аналіт. доп./ О.В. Собкевич В.М. Русан, А.Д. Юрченко, О.В. Ковальов (та ін.). – К.: НІСД, 2013. – 76 с.
4. Толпежніков Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства / Р.О. Толпежніков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Т. 1, № 2. – С. 277-282.
5. Шаманська О.І. Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Шаманська // Ефективна економіка: електронне наук. фахове вид. / Дніпропетр. держ. аграрно-екон. ун-т. – 2013. – № 3. – С. 23-29. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1860>

THE EFFECTIVE EXPLOITATION OF HUMAN RESOURCES IN THE AGE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE

D.V. Rozum, *Taras Shevchenko National University of Kyiv, 1st-year Master Student, education program “Economics and Economic Policy”*
N.I. Grazhevskia, *Taras Shevchenko National University of Kyiv, Head of the Department of Economics, Macro- and Microeconomics, Doctor of Sciences (Economics), Professor – Scientific Supervisor*

It is well known that artificial intelligence (AI) has become a groundbreaking technology innovation which can easily reproduce typically human abilities and skills like image and sound recognition, their algorithmic processing and transformation etc. In such a case, modern world has fewer and fewer spheres of activity where a human can be more productive than a machine. Consequently, both never yet seen possibilities and unprecedented risks go hand in hand with the effective exploitation of human potential in modern economy.

Some modern researchers consider the replacement of human resources by machines to be an obvious advantage, as smart automated systems perform a number of tasks more productively than a human. For instance, K. Schwab presents the positive consequences of AI implementation, such as: cost reductions, unlocking innovation, opportunities for small business, start-ups, lowering the barriers to entry [5]. The brightest example of such positive effects is the experience of Japanese insurance firm. Fukoku Mutual has laid off 34 employees and replaced them with an AI system, designed by the IBM Company. New system can analyze and interpret all the received data on surgeries and hospital stays, including unstructured text, images, audio and video, and calculate insurance payouts. The firm believes it will increase productivity by 30%, saving around \$1.2m a year in salaries [4].

However, there are major risks connected with the AI development, the most particular of which is the rise of unemployment rate. For instance, C. Frey and M. Osbourne calculate that 47% of all jobs offered in the US economy fall in the high-risk category (i.e. jobs that are easily automatable in the next two decades). Another 33% of total jobs (e.g. doctors, lawyers, engineers, teachers etc.) fall under the low-risk of automation category, which is simply a relative classification as these professional jobs are also expected to come under pressure from automation [2]. According to WEF predictions, developed countries may expect about 5m employees to lose job within the next 5 years. By doing so, the biggest changes will affect Office and Administrative job families and some social occupations. However, the demand for such occupations as big data analyst, architect, trade representative etc. is going to increase (Table 1) [6].

In this context we may take into consideration the prediction made by Gartner, a global research and advisory firm, according to which by 2020, about 1.8m jobs will be automated and eliminated, while 2.3m new jobs will be created [3]. At the same time, D. Acemoglu and P. Restrepo define the following positive effects of AI implementation:

Table 1

Net employment outlook by job families (2015-2020)

Job families	Employees, thousands
Business and Financial Operations	+492
Management	+416
Computer and Mathematical	+405
Architecture and Engineering	+339
Sales and Related	+303
Education and Training	+66
Installation and Maintenance	-40
Legal	-109
Arts, Design, Entertainment, Sports and Media	-151
Construction and Extraction	-497
Manufacturing and Production	-1,609
Office and Administrative	-4,759

1) the productivity effect (by reducing the cost of producing a subset of tasks, automation rises the demand for labor in non-automated sectors); 2) the capital accumulation effect (automation corresponds to an increase in the capital intensity of production, i.e., the high demand for capital triggers further accumulation of capital; capital accumulation then raises the demand for labor); 3) the effect of automation deepening (unemployment is unlikely to occur in fields where automation has already been implemented; in such a case, the productivity effect occurs) [1].

We may conclude, that if AI implementation is accompanied by the equivalent creation of new tasks, the stable employment rate is secured. Thus, the first-order challenge is the mismatch of skills and technologies. Proper reforms in the sphere of education can mitigate negative consequences of AI implementation and increase the effective use of human resources in new digital economy.

References

1. Acemoglu, Daron & Restrepo, Pascual (2018). Artificial Intelligence, Automation and Work. The National Bureau of Economic Research. URL: <https://www.nber.org/papers/w24196>
2. Frey, C.B. & Osborne, M.A. (2017). The future of employment: How susceptible are jobs to computerization? *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254-280.

3. Gartner Says By 2020, Artificial Intelligence Will Create More Jobs Than It Eliminates (2017). URL: <https://www.gartner.com/newsroom/id/3837763>
4. Japanese insurance firm replaces 34 staff with AI (2015). URL: <https://www.bbc.com/news/world-asia-38521403>
5. Schwab, Klaus (2016). The Fourth Industrial Revolution. World Economic Forum. URL: <https://luminariaz.files.wordpress.com/2017/11/the-fourth-industrial-revolution-2016-21.pdf>
6. The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution (2016). URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_FOJ_Executive_Summary_Jobs.pdf

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

А.В. Світлична, *Полтавська державна аграрна академія, доцент кафедри підприємництва і права, к.е.н., доцент*

Забезпечення конкурентних переваг підприємству в умовах динамічно мінливого зовнішнього середовища відбувається за рахунок стратегічного управління та виваженого формування ресурсного потенціалу. Лише максимальне завантаження виробничих потужностей, мінімізації витрат та покращення якості продукції (послуг) дозволяє підприємству закріпити стійкі конкурентні позиції на ринку. За цих умов особливої актуальності набуває розробка виважених підходів до формування конкурентоспроможного ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання.

Формування потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів потенціалу, здатних підвищити рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Варто враховувати, що сильні сторони є потенціалом підприємства, а слабкі – його резервом. Відповідно, завдання підприємства полягає у використанні сильних позицій за одночасного усунення слабких сторін [1, с. 30].

При цьому до формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства ряд авторів [2; 3] пропонує використовувати наступні підходи: системний, маркетинговий, функціональний,

відтворювальний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, структурний. А колектив науковців на чолі з Маслаком О.І. [4] додатково ще виокремлює процесний, збалансованої системи показників та стратегічний підходи.

Сам процес формування потенціалу підприємства починається на етапі створення суб'єкта господарювання і триває впродовж всього періоду його існування

Для забезпечення ефективного формування потенціалу підприємству важливою є його структуризація із виділенням основних складових та встановленням взаємозв'язків між ними.

Таблиця 2

Складові економічного потенціалу підприємства

Автори	Складові
Маслак О.І. Квятковська Л.А. Безручко О.О. [4]	Виробничо-технологічний, трудовий, фінансовий, інфраструктурний, організаційно-управлінський, інвестиційний, інноваційний, маркетинговий, інтелектуальний, еколого-економічний, санаційний, стратегічний
Кальянова Н.В., Солоха Д.В., Морева В.В., Белякова О.В., Балакай О.Б. [5]	Виробничий, кадровий, організаційно-управлінський, маркетинговий, науково-технічний, інформаційний, фінансовий, інноваційний, відтворення
Яремко І.І. [6]	Ресурси (матеріального і нематеріального характеру) підприємства, які прямо чи опосередковано пов'язані з його функціонуванням
Макарова Г.С. [7]	Техніко-технологічний, кадровий, фінансовий, інноваційно-інвестиційний, управлінсько-збутовий субпотенціал
Зайцева Л.О. [8]	Виробничий, фінансовий, інноваційний, трудовий, маркетинговий

Таким чином, лише науково-обґрунтований підхід до формування потенціалу здатний забезпечити підприємствам підвищення конкурентоспроможності та прогресивний розвиток.

Список використаних джерел

1. Бугай В.З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / Бугай В.З., Горбунова А.В., Ключова Ю.В. // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – №1. – С. 27–33.
2. Барибіна Я.О. Підходи до визначення сутності поняття “потенціал” у категоріальному апараті / Я.О. Барибіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – №6(51), ч. 2. – С. 48–53.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навчальний посібник] / Н.С. Краснокутська. – К.: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
4. Маслак О.І. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / Маслак О.І., Квятковська Л.А., Безручко О.О. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №9(135). – С. 36–46 [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64.exe?...
5. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Кальянова Н.В., Солоха Д.В., Морєва В.В., Беякова О.В., Балакай О.Б. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1584072054076/ekonomika/potentsial_pidpriyemstva
6. Яремко І.І. Економічний потенціал підприємства в умовах реальної економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/24_NTP_2009/Economics/50378.doc.htm
7. Макарова Г.С. Формування економічного потенціалу будівельного підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.soskin.info/userfiles/file/2012/EC_7-8.../Makarova.doc
- Зайцева Л.О. Аналіз ефективності використання економічного потенціалу підприємства / Л.О. Зайцева // Ефективна економіка. – 2013. – № 6. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2098>

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

О.М. Бабій, *Одеський національний економічний університет,
к.е.н, доцент*

К.С. Тимченко, *Одеський національний економічний університет,
здобувач кафедри економіки підприємства та організації
підприємницької діяльності*

У зв'язку з постійно наростаючою конкуренцією на внутрішньому виноробного ринку та інтеграцією підприємств в світове господарство в практиці управління зростає необхідність вирішення стратегічних завдань. Своєю чергою виникає необхідність дослідження методичних підходів до формування стратегії розвитку виноробних підприємств, які в процесі розвитку знаходяться в постійній взаємодії з іншими господарськими суб'єктами, будують відносини зі своїм оточенням: конкурентами, споживачами, постачальниками та ін. Кожна форма взаємовідносин елементів виноробного підприємства з елементами його оточення є стратегічною проблемою, що вимагає вивчення, адекватної теорії для її вирішення.

Формування стратегії розвитку виноробного підприємства дає змогу визначити як підприємство буде функціонувати на ринку та виробити сценарії із врахуванням умов зовнішнього середовища (розвиненість і вік галузі, кількість конкурентів та їх позиції, характеристика та прибутковість ринку тощо) та внутрішнього середовища (потенціал підприємства, технічне оснащення, якість, ціна, продукція, фінансування, ресурси, персонал тощо), характер їх змін; визначити мету діяльності та оцінити стратегічні конкурентні переваги.

Стратегія розвитку виноробного підприємства – це довготерміновий план, який містить сукупність кількісних та якісних рішень щодо, вибору напряму діяльності підприємства, які приводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємства, адаптації до зовнішнього середовища та

внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності. Ознаки стратегії розвитку виноробного підприємства: достатній рівень НТП підприємства; сприятливий мікро- і макроклімат організації; спрямованість на досягнення цілей розвитку підприємства; інтенсивний розвиток.

Науковці І.В. Тюха, І.О. Денисюк представили класифікацію стратегій “за ступенем відношення до розвитку”, яку можна застосувати і до виноробного підприємства:

- стратегії першого ступеня відношення до розвитку; Стратегія росту, стратегія обмеженого росту (у разі наявності якісних змін)

- стратегії другого ступеня відношення до розвитку; Стратегії диференціації та фокусування, стратегія лідера, стратегія послідовника, стратегія атакування, стратегія нішера, експлерентна стратегія, віолентна стратегія, патієнтна стратегія

- стратегії третього ступеня відношення до розвитку Функціональна стратегія у разі передбачення якісно нових форм (ресурсна стратегія: якісно нова технологія використання ресурсів тощо; технологічна стратегія: унікальна технологія виробництва тощо; товарно-ринкова: лідерство за якістю профільної продукції, розширення охопленого сегмента ринку збуту, оновлення номенклатури виробництва тощо) [1, с. 36].

Гарантією гармонійного та цілеспрямованого розвитку виноробного підприємства є множина впорядкованих ідей та розробок, які цілком зможуть визначити орієнтири діяльності підприємства та його потенційні можливості розвитку. Відсутність або неналежна обґрунтованість таких ідей спричиняють втрати підприємства щодо здатності швидкого і стабільного розвитку. Саме тому суттєвої уваги потребує удосконалення механізму формування та впровадження стратегії розвитку на виноробному підприємстві.

Процес формування стратегії розвитку – це систематизоване послідовне виконання функціональних операцій, які дають специфічний результат (в даному випадку дозволяють вибрати стратегію розвитку підприємства) [2, с. 222]. Процес формування стратегії розвитку виноробного підприємства – це набір логічно взаємопов’язаних управлінських впливів, що виконують окремі функції стратегічного менеджменту з метою створення стратегії розвитку підприємства [3, с. 129].

Формування стратегії розвитку виноробного підприємства не

слід вважати завершеним процесом. Результатом сформованої та належно обґрунтованої стратегії розвитку є формулювання фронтальних напрямів діяльності підприємства, які повинні забезпечувати його розвиток у перспективі та зміцнювати ринкові позиції. Розроблена стратегія розвитку повинна використовуватися для відбору таких стратегічних проєктів, які найбільшою мірою відповідають меті діяльності підприємства.

Рішення про вибір оптимальної стратегії виноробного підприємства повинно базуватися на попередньому аналізі рівня невизначеності ринкового середовища, що дозволить розробити стратегію, що точно відповідає даному рівню невизначеності та зайняти одну з трьох стратегічних позицій: формуючу, адаптивну і зберігає право на участь у грі. При кожному типі невизначеності необхідно використовувати певну стратегічну позицію:

1. Досить точно прогнозоване майбутнє.
2. Стратегії в умовах альтернативних варіантів майбутнього.
3. Стратегії в умовах діапазону можливих варіантів майбутнього.
4. Стратегії в умовах повної непередбачуваності.

Підводячи підсумок, хотілося б відзначити, що формування стратегії розвитку виноробного підприємства – це важлива і відповідальна робота на підприємстві, від якого залежить його майбутній стан. Воно є мистецтвом управлінського персоналу, оптимальним використанням наявних ресурсів, своєчасне реагування на мінливі умови навколишнього середовища, що дозволяє домогтися певних конкурентних переваг і що забезпечує підприємству ефективну діяльність і тривалу життєздатність.

Список використаних джерел

1. Тюха І.В. Стратегія розвитку у системі стратегій підприємства / І.В. Тюха, І.О. Денисюк // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 3. – С. 33-37.
2. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства: навч. посіб / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – Хакрів: ХДЕУ, 2012. – 640 с.
3. Венжега Р.В. Теоретичні аспекти стратегічного розвитку промислових підприємств / Р.В. Венжега // Научный вестник Донбасской государственной машиностроительной академии. – 2017. – № 1. – С. 120-130.
4. Строкович Г.В. Теоретичні засади формування системи

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

С.О. Беззадіна, *Харківський національний технічний
університет сільського господарства імені Петра Василенка,
студентка 2-го курсу, спеціальність “Економіка підприємства”*

О.А. Луценко, *Харківський національний технічний
університет сільського господарства імені Петра Василенка,
к.е.н., доцент – науковий керівник*

В умовах ринкової економіки питання формування стратегій розвитку підприємств, на нашу думку, набувають вирішального значення, серед яких одним із найважливіших напрямків є інвестиційне забезпечення аграрної галузі. Інвестиції є головним джерелом технічного оснащення підприємств і освоєння нових технологій, формування виробничого потенціалу, основним механізмом реалізації стратегічних цілей економічного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Аналіз наукових робіт вітчизняних вчених дає можливість стверджувати, що питанням інвестицій в аграрне виробництво України приділяється велике значення [1-4].

У світовій практиці виділяють три основних види стратегій розвитку підприємства, кожна з яких обґрунтована специфікою виробництва [5-6].

З урахуванням негативних чинників, зокрема впливу кризових явищ, більшість сільськогосподарських підприємств застосовували захисну стратегію, яка спрямована на збереження існуючого фінансового стану і запобігання стану банкрутства. Таким чином, відсутність пріоритетних напрямків розвитку сільськогосподарських підприємств призвела до зниження обсягів виробництва, обмеження можливості зміцнення матеріально-ресурсного потенціалу, погіршення фінансового стану.

Інвестиційну стратегію на практиці представляють як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, який визначає пріоритети її напрямків і форм,

характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей, що забезпечують передбачений загальноекономічний розвиток підприємства. Однак розвиватися і успішно конкурувати можуть ті сільськогосподарські підприємства, які інвестують в розвиток своєї діяльності, організовують інвестиційний процес на науково-обґрунтованих принципах, активізують питання формування інвестиційної стратегії підприємств.

Ринкові умови швидко змінюються, недосконалість і мінливість законодавчої бази, інфляційні процеси і криза неплатежів вимагають гнучкого підходу до формування інвестиційної стратегії. Важливою умовою визначення періоду формування якої є тривалість періоду, прийнятого для формування загальної стратегії.

При формуванні стратегічних цілей інвестиційної діяльності на підприємствах необхідно виходити, перш за все, із системи цілей загальної стратегії економічного розвитку. Ці цілі можуть бути сформовані у вигляді забезпечення приросту капіталу, приросту прибутковості вкладень та суми доходу від інвестиційної діяльності, зміни пропорцій у формах реального та фінансового інвестування і тому подібне. При цьому формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності повинно узгоджуватися зі стадіями життєвого циклу і цілями господарської діяльності підприємства.

Вважаємо, що розробку найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності на підприємствах необхідно здійснювати за двома напрямками. Один з них охоплює розробку стратегічних напрямків інвестиційної діяльності, другий – розробку стратегії формування інвестиційних ресурсів. Незважаючи на те, що тенденція обмеженості інвестиційних ресурсів в сучасних сільськогосподарських підприємствах тільки загострюється, товаровиробники можуть розраховувати тільки на обмежене коло агросервесних продуктів, стартуючи з найнеобхідніших і доступних при низькій платоспроможності, але таких, які можуть принести відчутний ефект. Як правило, кожне сільськогосподарське підприємство представляє реально можливий алгоритм послідовності пріоритетів у своїй інвестиційній політиці.

Таким чином, в сучасних умовах впровадження процесу поелементного інноваційного оновлення існуючих технологій, які повинні враховувати регіональні особливості агропромислового виробництва і можливості інвестування інноваційного розвитку є основним напрямом розвитку аграрних підприємств.

Список використаних джерел

1. Бланк Л. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб./ Ельга-Н, Ніка-центр, К., 2001. – 448 с.
2. Горелкина И.А. Особенности кредитования инвестиционных проектов в АПК Воронежской области / И.А.Горелкина // Финансовый вестник. – 2016. – № 1 (32). – С. 5-11.
3. Саблук П.Т., Кисіль М.І., Коденська М.Ю. Інвестиційна привабливість агро-промислового виробництва регіонів України: навч.посіб. – К.: ННЦ ІАЕ, 2015. – 478 с.
4. Кожем'якіна М.Ю. Інвестиційне забезпечення як основа розвитку аграрної економіки України / М.Ю. Кожем'якіна // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 68-73.
5. Павлова Г.Ш., Тюклина Т.Г. Стратегия инвестиций и инноваций. Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития: материалы международной научно-практич. конф. в 10 частях, (г. Симферополь, 22 декабря 2013г.). – Симферополь: СГАУ, 2013. – С. 115-117.
6. Сидорова Н.П., Шамин А.А. Анализ факторов эффективности сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм / Н.П. Сидорова, А.А. Шамин // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 5(24). – С. 67-77.

INVESTMENT DIRECTIONS OF EFFECTIVE MANAGEMENT

O.V. Iliina, *Kyiv National Economic University
named after Vadim Hetman, PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Management*

In modern conditions, the effective management of investment activity, which is the basis for the further development of any industry and enterprise of any form of ownership, provides the opportunity for growth of long-term competitive advantages. At the same time, there is a problem of the lack of investment resources in the agrarian sector of the economy, where agrarian enterprises are generally deprived of the opportunity to meet diverse innovative, diversification, agro-technological, and financial interests, which are difficult to combine at the expense of only own funds [1].

Zaporozhye region is one of the largest producers of agricultural and food products among the regions of Ukraine. The area of agricultural lands of the region is 2,246.3 thousand hectares (5.4% of agricultural land in Ukraine), including 1904.0 thousand hectares of arable land and 240.7 thousand hectares of irrigated land. There are 3009 agricultural enterprises operating in the region, including 2,305 peasant (farmer) enterprises [2].

Gross agricultural output in 2017 amounted to 10 billion UAH (11th in Ukraine), or 108.9% by 2016 (1st place in Ukraine) [2].

In the structure of agrarian production predominant is crop production. In the present and the future, the grain industry is a determining place in crop production, it can be used, in our opinion, as an investment basis for the development of other branches of agrarian production, and especially for increasing the volume of production of livestock products. In order to improve the self-investing of agrarian activities, the production of grain and leguminous crops in 2017, is increased by 12.8% compared with last year. In other words, there is a low level of foreign investment support for the Zaporizhzhya region.

The investment sphere is an indicator of the attractiveness of those who wish to invest their own resources in the production of agrarian products that shows the general situation in the agrarian sector. It should be noted that the increase of investments positively influences the dynamics of production of most sectors of the economy of the Zaporizhzhya region, and especially on the gross output of agricultural products. At the same time, in the economy there are also negative tendencies that are connected with the inadequate investment of investment funds, which leads to the fact that investment resources do not provide for the renewal of fixed assets of enterprises (Table 3).

As the Table 3 shows, investments in fixed assets by types of fixed assets of the Zaporizhzhya region are distributed fairly efficiently. The smaller share of financial resources (34.5% in 2017) is invested in the passive part of fixed assets – constructions and residential and non-residential buildings, while the active part is funded on a paramount principle, though, for the period from 2013 to 2017, the advantages are given to technological modernization industrial enterprises, not agricultural, forestry and fisheries (only 22.1% in 2017). The share of long-term biological assets is gradually increasing, as well as the share of investments in land growing rapidly, which leads to the improvement of the culture of entrepreneurship in the agrarian sector of the Zaporizhzhya region.

Table 3

Structure of capital investments in fixed assets by types of fixed assets of enterprises of Zaporizhzhia region, %

Indexes	Years					Deviation, %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Investments in fixed assets, total including by types of fixed assets:	100	100	100	100	100	-
1) buildings	2,8	10,9	7,0	3,7	4,4	1,6
2) non-residential buildings and structures	39,1	44,6	49,0	36,5	30,1	-9,0
3) machinery, equipment, vehicle:	52,6	40,1	39,9	55,4	59,5	6,9
of them fall into the rural, forestry and fisheries sectors*	16,7	18,4	18,7	20,3	22,1	5,4
4) land	0,1	0,2	0,04	0,2	0,9	0,8
5) long-term biological assets of plant growing and animal husbandry	0,5	0,7	0,8	0,8	1,0	0,5
6) others	4,9	3,5	3,26	3,4	4,1	-0,8

Source: compiled and calculated according to [3]

** calculated according to the form No. 2 – Investments (annual) “Capital investments, retirement and amortization of assets” [4]*

Based on the foregoing, it should be noted that the region's agriculture requires significant capital investments. Today, the productive and economic potential of the agrarian sector can not be developed and effectively used without the formation of an existing economic algorithm for managing investment mechanism. Without the attraction of investment resources, it is impossible to overcome the ineffectiveness of production, to modernize the material and technical base, which today is extremely critical.

References

1. Ільїн В.Ю. Конкурентоспроможність аграрних підприємств на інвестиційно-інноваційних засадах в умовах глобалізації:

монографія / В.Ю. Ільїн, О.В. Ільїна. Сєверодонецьк: Вид-во “Ноулідж”, 2016. – 497 с.

2. Статистичний збірник “Сільське господарство України за 2017 рік”. Державна служба статистики України / За ред. О.М. Прокопенка. – Київ, 2018. – 415 с.

3. Капітальні інвестиції / Капітальні інвестиції за видами активів. Головне управління статистики у Запорізькій області. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.10.2018). – Назва з екрана.

4. Капітальні інвестиції / Капітальні інвестиції за видами активів. Головне управління статистики у Запорізькій області. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.10.2018). – Назва з екрана.

DIRECTIONS FOR THE IMPLEMENTATION OF VENTURES INVESTMENT IN UKRAINE

V.Yu. Ilin, *Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Accounting and Control in Branches of the Agroindustrial Sector*

In the modern market economy the innovative projects and their implementation take an important place. Innovative projects make it possible for the national economy to be competitive in the current economic environment. In order to introduce innovative processes, first of all, the certain conditions are necessary, such as the effective interaction of science, education, production, the optimal combination of state regulation of these processes with market mechanisms. As we see, today the development and introduction of the latest technology is due to venture capital investment, which is widespread in many developed countries of the world [1].

Venture investment is one of the key areas of innovation and investment activity. Venture capital for today is an effective source of financial support for scientific developments.

In Ukraine, the venture capital market is represented by formal and informal sectors. The informal sector includes private individuals

involved in the financing of risky projects in the early stages of their implementation, investing in them the so-called "seed capital". The formal venture capital market sector includes venture capital funds, which in most cases start financing a project at its growth stage, when it is already known that the product will be commercially successful, but for this are required funds to increase sales volumes or expand production capacity [2].

In order to solve the problems of venture business in Ukraine, an active state policy is needed to create favorable conditions and an appropriate infrastructure for innovation [3].

Active public policy should include the following:

- direct actions: specific mechanisms of state support aimed at increasing venture capital supply (tax incentives, riskier public investment in equity and government loans);

- indirect actions: development of competitive stock markets for small firms, expansion of the range of products offered by financial institutions, development of long-term capital sources, simplification of the procedure for the formation of venture capital funds, stimulation of interaction between large and small enterprises and financial institutions, the promotion of entrepreneurship, the creation of appropriate conditions for the participation of venture funds in kraudinvesting [4].

According to the opinion of some scholars [1; 3], it is advisable to create a State Venture Fund that will facilitate the coordination of the economic interests of venture capital fund participants and will carry out a consultative function in the context of limited budget and private funds. Taking into account the researches of scientists concerning the peculiarities of venture investment, the specific laws of the implementation of venture investment in Ukraine are identified, namely:

1. A venture investor is forced to carry a much larger amount of functions related, first of all, to the formulation and development of business processes in the invested company, which should be offset by more favorable conditions for participation in the new company.

2. In many projects, the issue of creating incentives for an investor is not given due attention. The main emphasis is on the technical benefits of products.

3. The range of potential venture investors at the moment and in the nearest future will be limited. For more conservative investors, most Ukrainian projects will not meet the principles of investment policy both at the stage of "entry" into a new company and in the implementation of

“exit” from business, including the need to adhere to generally accepted rules for contacts with investors of “next wave”.

4. The projects with the export potential will have the greatest potential for attracting funds.

5. In the conditions of lack of resources, the integration of several similar projects of different participants into one becomes of particular importance, where all the best of separate projects is included. Solving the problem of finding potential participants and forming a single joint project would significantly increase the probability of project success.

6. For projects brought to the stage of commercial use, a loan financing will play a significant role in the stage of expansion of business. Accordingly, many projects should be tailored to the specific requirements of credit institutions.

7. In some cases, solving the financing problem can establish a strategic partnership with foreign companies. In this case, the appropriate adaptation of the project is also required.

Thus, we see that active government policy aimed at creating favorable conditions and appropriate infrastructure for the implementation of innovations is needed to solve the problems of venture capital, such as: to stimulate entrepreneurial innovation activity; to form a complete innovative infrastructure; develop stock and insurance markets, banking system; provide proper conditions for the effective operation of private investors.

Venture capital for today is an effective source of financial support for scientific developments. In the context of globalization in the international market, the activation of venture capital investment is an effective tool for influencing important financial, economic and social indicators in the country. Since venture capital allows for highly profitable projects, the problem of venture capital investment in Ukraine should become a priority issue not only for public authorities, but also for international financial institutions and private investors.

References

1. Жилінська О.І. Державне фінансування і стимулювання розвитку венчурного інвестування у моделі відкритих інновацій / О.І. Жилінська // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 6. – С. 330-336.
2. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/204/13_4.pdf (дата звернення: 20.10.2018). – Назва з екрана.
3. Пилипенко Б. Г. Венчурний капітал як джерело фінансування

інноваційних процесів. [Електронний ресурс]. (дата звернення: 20.10.2018). – Режим доступу: http://ubs.edu.ua/images/PDF/venchur_plan.pdf – Назва з екрана.

4. European Venture Capital Association. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investeurope.eu>. (дата звернення: 20.10.2018). – Назва з екрана.

FORMATION OF INNOVATIVE STRATEGIES OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY

V.Yu. Ilin, *Lugansk National University of T. Shevchenko (Starobelsk),
Graduate Student*

V.Yu. Ilin, *Kyiv National Economic University named after Vadym
Hetman, Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of
Accounting and Control in Branches of the Agroindustrial Sector –
Scientific Supervisor*

In connection with the transition to a market economy, the development of high technologies in industry and the production of new competitive products are the main economic problems. The main strategic factor for introducing competitiveness is the optimization of the production process, the creation and commercial use of technological innovations.

Innovative enterprise is an enterprise that uses its own right on the intellectual property and has its own brand, is competitive in the international market and carries out long-term development, based on innovation [1].

The concept of innovative entrepreneurial activity was first introduced by J. Schumpeter, he believed that innovation is based on the optimal use of already existing goods and resources. An Austrian scientist defines entrepreneurship as a property, that does not depend on social or class affiliation, and the entrepreneur is the brightest subject of innovation and is called an innovator [2].

N.D. Kondratiev – Russian economist, who considers innovation as a process, justifying the dynamics of innovation in his doctrine of “long waves”. The transition from cycle to cycle, the author associated with a wave of inventions and innovations. Before the beginning of the big cycle, in its very beginning, the significant changes in the life of society

can be observed [3].

Academician Yu.V. Yakovets proposed a classification of innovations – large, medium and small innovations. His scientific work “Acceleration of scientific and technological progress: theory and economic mechanism” marked the beginning of the development of the modern Russian school of innovation. The scientists were offered an original classification of innovations, based on the principle of novelty, the concept of a cycle of innovations was introduced, and the mechanism for mastering technical innovations was considered, and the differential stimulus for the development of inventions was named the differential income from scientific and technical activity [4].

Domestic scientist-economist A.I. Anchishkin for the first time singled out the IT component in the innovation process, considering that the optimization of the production cycle is possible only on the basis of restructuring production methods, based on automation, informatization, the prevalence of scientific technical achievements of industry, the materialization of scientific knowledge [5].

S.S. Kusnets (Nobel laureate), who explained the essence of deep transformations, introducing the notion of “epochal innovations”, called the development of technology – in the electric power industry, in the production of internal combustion engines, in the production of electronic equipment, nuclear technologies as main source of economic growth in developed countries [6].

All these scientists were engaged in the study of innovations, however, in our opinion, they do not sufficiently consider the problems of the formation of innovative enterprise strategies in conditions of uncertainty, which led to the topic of our study.

According to information sources, there are the following types of strategies: offensive, defensive and intermediate.

Usually the strategy of the enterprise's behavior on the market is offensive (aggressive), defensive by nature. The company always creates a set of innovative strategies, consisting of risky (offensive) and safe (defensive) strategies. Aggressive market strategy consists of the desire to be the first, the main enterprise in terms of innovation in a certain segment of the market.

If an enterprise chooses an offensive strategy, aimed at finding and developing innovations, changes in the organizational structure are required. Initiators of innovation work in an environment of high risk and implement innovations that are positive on the basis of new competitive products with low production costs.

Based on the chosen general strategy of the company's activities in the market, as a rule, a strategy to the product is chosen. Its essence is in bringing the capabilities of the enterprise, according to the situation on the market, that is, the internal environment must be equal to the external environment. Strategies can be different, the main thing is to choose one, that would meet the requirements for achieving the goals.

In our opinion, it is important to take into consideration that the modeling of the enterprise management process occurs in non-standard operating conditions. Uncertainty is a distinctive feature in modeling the tasks of strategic management of enterprises, as well as a risk factor in making strategic management decisions, so it must be taken into account to reflect reality.

Thus, it can be concluded, that a particular relevance has a neutral innovative structure, in creating innovative enterprise strategies in conditions of uncertainty, which must meet the following requirements: 1) to support the emergence of new ideas; 2) to promote the formation of innovations in the existing organizational rules and procedures; 3) to introduce new ideas and make them a part of daily operational work, since even the brightest idea will not be promising until it becomes part of the operational work.

References

1. Официальный сайт: “Журналисты”. Эксперимент по открытию инновационного предприятия / Ли Сюеюн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://scitech.people.com.cn/GB/41163/4.html>
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.
3. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. – М.: Наука, 1991. – 567 с.
4. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации 21 века / Ю.В. Яковец. – М.: ЗАО “Издательство “Экономика”, 2004. – 437 с.
5. Анчишкин А.И. Наука. Техника. Экономика: учеб. пособие / А.И. Анчишкин. – М., 1986. – 386 с.
6. Kuznets Simon. Contribution to Economics / Simon Kuznets // The Swedish Journal of Economics, Vol. 73, No. 4 (Dec., 1971), pp. 444–459.

ОСОБЛИВОСТІ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЗАЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

О.А. Миколук, *Хмельницький національний університет, к.е.н.,
доцент, докторант кафедри “Обліку, аудиту та оподаткування”*

Пріоритетним напрямком у розвитку вітчизняних промислових підприємств впродовж останніх років є забезпечення їх енергетичної безпеки та енергоефективності виробництва продукції. Вітчизняна промисловість України характеризується викликами та загрозами, що потребує пошуку ефективних управлінських рішень задля забезпечення енергетичної стійкості та сталого економічного розвитку. Для вирішення проблеми енергоефективності продукції промислових підприємств ключовим питанням є впровадження концепції стратегізації забезпечення енергетичної безпеки. Проблема формування стратегії забезпечення енергетичної безпеки підприємств пов'язана із енергетичною залежністю України від інших країн, обмеженістю в енергетичних ресурсах, а також стрімким зростанням їх вартості. Це мотивує до пошуку нових методів та інструментів у визначенні шляхів зниження енергоємності продукції, а також обсягів споживання паливно-енергетичних ресурсів, їх ефективного та раціонального використання [1-5].

Для забезпечення належного рівня енергетичної безпеки підприємству необхідно ефективно використовувати наявні паливно-енергетичні ресурси та намагатись запобігати та протидіяти існуючим небезпекам та загрозам або іншим непередбачуваним обставинам та діям дестабілізуючих зовнішніх та внутрішніх факторів впливу [6; 7]. Такий підхід вимагає належного рівня стратегічного управління. Практичне розв'язання проблем, пов'язаних з необхідністю забезпечення енергетичної безпеки підприємства не тільки сьогодні, але й у майбутньому, залежить від ступеня освоєння методології і методів стратегічного управління. Стратегічне управління енергетичною безпекою може трактуватись як процес управління стратегічним плануванням та розробленою стратегією забезпечення енергетичної безпеки з урахуванням взаємозв'язку внутрішнього середовища підприємства із зовнішнім та адаптації до їхніх змін для досягнення мети підприємства та захисту його від впливу загроз, ризиків і

досягнення безпечного функціонування. Стратегія забезпечення енергетичної безпеки підприємства є ключовою функціональною стратегією, яка являє собою комплекс взаємозалежних заходів щодо вибору технології й організації виробництва продукції, що дозволяють забезпечити стійке енергоефективне споживання енергоресурсів підприємством на основі комбінації запланованих дій і рішень по адаптації підприємства до нової ситуації й можливостям одержання енергоефективних переваг і до нових умов зниження його енергоефективних позицій. Без ретельно сформульованої стратегії діяльність підприємства втрачає зміст [8].

Основними перевагами від реалізації стратегії для забезпечення енергетичної безпеки підприємства є:

- збільшення продуктивності технологічних установок та обладнання в разі впровадження заходів щодо технологічної енергоефективності, зниження енерговитрат на одиницю продукції та поліпшення її якості;
- економія енергії та інших ресурсів, що приводить до зниження матеріальних витрат та собівартості продукції;
- скорочення платежів підприємства за забруднення навколишнього середовища в зв'язку із зменшенням кількості витрачених паливно-енергетичних ресурсів.

Отже, стратегічне управління є складним процесом, який передбачає всебічну оцінку середовища функціонування підприємства, визначення рівня впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, а також розробку системи заходів забезпечення належного рівня захищеності через обґрунтування та реалізацію відповідних стратегій. Звідси можна стверджувати, що стратегія для забезпечення енергетичної безпеки підприємства має базуватись на розвитку підприємства у сфері енергоефективності його виробничих процесів, застосування вискоелективних технологій, в основі яких покладені принципи енергоефективності та енергоощадливості.

Список використаних джерел

1. Mykoliuk O. (2018). Priority trends in ensuring the energy security of Ukraine in the terms of eurointegration. Innovative technologies and scientific solutions for industries, 1(3), 116-123. <http://dx.doi.org/10.30837/2522-9818.2018.3.116>.
2. Voinarenko M.P., & Mykoliuk O.A. (2017). Strategic energy security outlook formation of Ukraine under European integration

process. Scientific bulletin of Polissia, 3 (11), 29-37.

3. Mykoliuk, O., Prylepa N. (2018). Management of innovative development of enterprises in the context of energy security strategy. Innovative technologies and scientific solutions for industries, 3 (5), 114-121. Retrieved from: <https://doi.org/10.30837/2522-9818.2018.5.114>

4. Voynarenko M., Dykha M., Mykoliuk O., Yemchuk L., Danilkova A. (2018). Assessment of an enterprise's energy security based on multi-criteria tasks modeling. Problems and Perspectives in Management, 16 (4), 102-116. doi: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(4\).2018.10](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(4).2018.10)

5. Миколук О.А. Теоретичні підходи до трактування поняття “енергетична безпека” / О.А. Миколук // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 7. – С. 129-133.

6. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури. 2009. – 256 с.

7. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280с.

8. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку: монографія / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2011. – 227 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК І ТЕХНІЧНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ТИТАНУ ГУБЧАТОГО АВІАКОСМІЧНОЇ ЯКОСТІ

О.М. Силенко, *Класичний приватний
університет, аспірант*

В.М. Ткаченко, *Запорізький національний технічний
університет, завідувач кафедри
підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
д. е. н., професор – науковий керівник*

Металургію загально визнано однією з найбільш значущих галузей промисловості, оскільки її продукція залишається своєрідним базисом розвитку багатьох металоспоживаючих галузей. Проте темпи її зростання в останні роки суттєво відстають

від темпів зростання інших видів економічної діяльності, що пов'язано:

- по-перше, з безпрецедентним зростанням обсягів металовиробництва у світі та загостренням конкуренції на світовому ринку металопродукції внаслідок прискореного розвитку сталевих виробництва у багатьох країнах на базі більш сучасних технологій;

- по-друге, з кардинальними змінами географічної структури виробництва і споживання металопродукції;

- по-третє, з загостренням збутових проблем внаслідок виникнення явища профіциту металу на світовому ринку металопродукції [1, с.143];

- по-четверте, з загостренням ресурсних проблем;

- по-п'яте, з загостренням екологічних проблем у світовій металургії. За даними WSA і Міжнародного енергетичного агентства, на чорну металургію припадає 6,7% загального обсягу викидів діоксиду вуглецю (CO_2) у світі, що в середньому складає 1,8 т CO_2 на тонну виплавленої сталі. І, як відмічають експерти цих організацій, зниження викидів діоксиду вуглецю та інших шкідливих речовин у майбутньому можливо тільки за рахунок розробки і провадження радикально нових сталеплавильних технологій.

Розуміючи потребу у радикально нових сталеплавильних технологіях, зокрема, у виробництві титану губчатого авіакосмічної якості, ТОВ “Запорізький титано-магнієвий комбінат” (далі – ТОВ “ЗТМК”), обрав Стратегію розвитку та модернізації виробництва титану губчатого, за якою розроблено Програму модернізації виробництва, а саме:

- придбання трьох рудно-термічних печей з потужністю виробництва титану губчатого до 50 тис. т/год кожна з понижуючим трансформатором потужністю до 21 МВт 21,0 млн. USD
- модернізація існуючих сольових хлораторів з підвищеною продуктивністю до 170 т/добу 7,5 млн. USD
- будівництво нового цеху очистки ректифікації тетрахлориду титану потужністю 80 000 т/год 16,0 млн. USD
- проектні роботи по створенню потужностей 9,5 млн. USD
- модернізація залізничного господарства та автомобільних доріг 9,5 млн. USD

Нині технологічний процес виробництва титану губчатого здійснюється за періодичним методом, який призводить до додаткових втрат енергії на розігрів матеріалу, а отже, до значних обсягів викидів CO₂ в атмосферу. За такої технології виробництво характеризується високим рівнем сировинних та трудових витрат у розрахунку на одиницю продукції, що відповідно має негативний вплив результативність діяльності підприємства та конкурентоспроможність його продукції.

За Програмою модернізації виробництва титану губчатого передбачається запровадження інноваційної технології завдяки придбання трьох рудно-термічних печей з потужністю виробництва титану губчатого до 50 тис. т/год кожна з понижуючим трансформатором потужністю до 21 МВт, які працюють на змінному струмі. Загальна сума інвестицій за Програмою – 63,5 млн. \$. Графік NPV за Програмою модернізації виробництва титану губчатого подано на рис. 1.

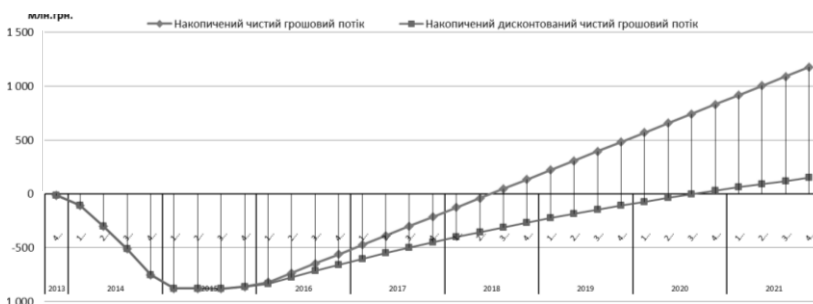


Рисунок 1 – Графік NPV за Програмою модернізації виробництва титану губчатого авіакосмічної якості

Джерело: [2]

За результатами реалізації Програми передбачається виключення з технологічного ланцюжка отримання кеков з шламів, що сприятиме:

- виробництву титану губчатого авіакосмічної якості;
- підвищенню терміну служби футеровки печей в два рази;
- зниженню витрат на сировину та енергоресурси;
- зниження обсягів викидів CO₂ в атмосферу.

А отже, реалізації Програми модернізації виробництва титану губчатого забезпечить отримання економічного, екологічного та соціального ефекту.

Список використаних джерел

1. Вишневський В.П. Національна модель неоіндустріального розвитку України: моногр. / В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська, М.Ю. Заніздра, В.Д. Чекіна та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневського / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2016. – 519 с.
2. Стратегічна програма розвитку і технічної модернізації виробництва ТОВ “Запорізький титано-магнієвий комбінат”. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ztmc.zp.ua>

РОЛЬ СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.В. Шатіло, *Національний транспортний університет,
аспірантка першого року навчання,
спеціальність “Транспортні технології”*

А.П. Гречан, *Національний транспортний університет,
д.е.н., професор – науковий керівник*

Безперервний процес зміни зовнішнього середовища, розвиток інформаційного суспільства, новітніх технологій та потреб населення призводить до пошуку нових методів управління, які зможуть вивести підприємство на нові ринки, впровадити інноваційні процеси та збільшити прибуток. Розвиток підприємства можливий за декількох умов, в тому числі чіткої стратегії.

Стратегія – це узагальнений, сформований план дій на підприємстві, що дасть можливість досягати поставлених цілей як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Пітер Ф. Друкер детально визначає якою має бути стратегія підприємства. Основні положення його зводяться до наступного:

- стратегія повинна встановлювати, які можливості підприємства будуть реалізовані та які ризики при цьому компанія готова прийняти;

- стратегією окреслюються масштаб та структура бізнесу компанії, визначається “правильне” співвідношення між спеціалізацією, диверсифікацією й інтеграцією;

- для досягнення цілей компанії стратегія має задавати баланс між грошима та часом, між розбудовою власного бізнесу та купівлею іншого або участю в партнерстві;

- стратегія організаційної структури відповідно до реального стану справ, можливостей і програми діяльності компанії [1].

Важливим кроком розвитку підприємства є вибір стратегії. Основними критеріями щодо обґрунтування стратегічного вибору підприємства є: цілі та розмір підприємства; конкурентні переваги, фінансові ресурси та зобов'язання; стадія життєвого циклу підприємства та особливості продукції або надання послуг; привабливість ринку, стан ринку та позиція організації на ньому; стратегії конкурентів; стратегічний потенціал підприємства; кваліфікація працівників.

Однією з найбільш перспективніших стратегій підприємств – це стратегія зростання.

Стратегія зростання спрямована на збільшення організації (підприємства), часто через проникнення і захоплення нових ринках. Вона найчастіше застосовується у динамічно розвинутих видах економічної діяльності. Цієї стратегії дотримуються підприємства, що прагнуть до диверсифікації, щоб залишити ринки, які знаходяться в стагнації. Така стратегія може бути спрямована на внутрішнє чи зовнішнє середовище. Внутрішнє середовище характеризується розширенням асортименту чи наданням більш широких послуг; зовнішнє – зростанням “вертикальних” (злиття фірм у незв’язаних видах економічної діяльності) та “горизонтальних” (придбання суміжних підприємств-постачальників і т.д.) [2, с. 44].

Автотранспортні підприємства відіграють важливе значення у розвитку економіки країни. Даний вид економічної діяльності забезпечує життєдіяльність всієї країни. Надання послуг перевезення пасажирів та вантажів допомагає розвиватися всім напрямом економіки. Стратегічне значення для країни має автомобільний транспорт. Саме тому важливо розвивати цей напрям.

Стратегія зростання допоможе автотранспортним підприємствам покращити надання послуг, удосконалити систему контролю за використанням робочого часу та часу відпочинку водіїв; удосконалити систему технічного регулювання допуску транспортних засобів до участі в дорожньому русі, періодичного технічного контролю та технічного обслуговування і ремонту транспортних засобів; створить єдину систему навчання і сертифікації працівників автомобільного транспорту відповідно до європейських норм; запровадить механізм використання

альтернативних видів палива; удосконалив технології автомобільних перевезень, збільшить частки комбінованих перевезень, розробить оптимальні технологічні схеми для транспортних вузлів; оновить рухомий склад шляхом придбання транспортних засобів вітчизняного виробництва та оптимізує його структуру згідно із строком експлуатації, призначення, пасажиромісткістю, пристосованістю для перевезення осіб з обмеженими фізичними можливостями [3].

Отже, впровадження стратегії зростання на автотransпортних підприємствах дасть змогу більш ефективному розвитку даного виду економічної діяльності та сприятиме задоволенню потреб споживачів.

Список використаних джерел

1. Друкер П.Ф. Эффективное управление. – М.: АСТ, 2004. – 288с.
2. Стратегічне управління підприємством. Бізнес-курс: навч. посіб. [Електронний ресурс] / О.В. Востряков, О.М. Гребешкова. – К.: КНЕУ, 2014. – 211 с.
3. Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua>

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРЮЮЧИМИ СУБ'ЄКТАМИ

ROLE OF BUSINESS AND TECHNOLOGIES IN CITIES AND COMMUNITIES SUSTAINABILITY

S. Bakhshaliieva, *Banking University, 5th year student,
Master degree in Economics*

O. Lytvyn, *Banking University, Associate Professor of Economics
and Management, Candidate of Economics,
Associate Professor – Scientific Supervisor*

Due to increasing majority of population living in urban areas, it is necessary to consider technological innovation as a way to foster sustainability. Sustainable city aims at meeting the needs of the present without hindering development of subsequent generations. All three main pillars of sustainability – economic, social and environmental progress – are affected by innovations and technology. Thus, sustainable city stands on balancing of economic progress, energy efficiency and preservation of natural resources [2].

Business and industry still affect the most cities' inclusion into regional, national and global economic ecosystem. Technology contributes the spatial distribution in location of jobs, type and quantity of needed resources (natural, labor, energy, land, capital inputs etc.). Thus, these changes reshape the way cities and industrial clusters are organized.

Urbanization has been driven by technology transitions that bring new types of specialization to the urban economic base. Technology affects space distribution, skills and labour and economic opportunities in the urban area. In 20th century innovations in transportation, infrastructure, mass production, agriculture drove the emergence of disseminated cities and enforces growth of developing areas. For instance, spreading of urban development was based on air and truck transportation as far as progress in distant communication. Creation of a branching system of transport routes linked metropolitan regions with each other. Electrification allowed to diversify industry production placement, air conditioning contributed to more acceptable work conditions in hot regions. And, of course, modernization in agriculture

led to decrease in demand of rural labour force and, therefore, its migration to urban areas [4].

Nevertheless, increase of technology can also result in reverse process of suburbanization. Private transportation and the real estate experience the biggest effect by technological development. Within metropolitan areas, automobilization of population could lead to migration of people from urban areas to suburbs. For example, Detroit, a former powerful manufacturing core of the United States and one of the world front-runners in automotive industry, turned into a ghost town in the 1970s, and in 2013 it completely defaulted. Notwithstanding, in the 1950s, a manufacturing boom occurred in the city, where the largest automakers (Ford, Chrysler, General Motors) concentrated their production plants. Detroit was one of the first municipalities where a network of highways and road junctions was built. On the other hand, the public transport system did not develop. On the contrary, automobile corporations lobbied the elimination of tram and trolleybus lines. One of the reasons for the decline of the metropolis was the state program of affordable cars and the transfer of inhabitants to private vehicles, which led to the relocation of wealthy and skilled locals to the outskirts. This was followed by a significant drop in effective demand, which in turn led to job cuts and a decrease in real estate prices [1].

Therefore, the influx of technologies and innovations into the urban area contributes to its progress and growth, but for avoidance of the harmful effects of their impact on the urban environment and ensure long-term development, a balanced approach to managing metropolises is compulsory, which contains not only the economic aspect, but also the social and environmental factor of sustainability.

Nowadays cities develop in the way which is less linked with physical connectedness. Technological progress contributes to elimination of distance effect which is followed with changes in spatial organization. This results in enlarging, dispersing and growing of population of metropolitan areas.

Galway, Ireland is a dynamic urban core, a key driver for the economic development of the region. Galway City Council aims to position metropolis as a world-class city of innovation and creativity. A vital direction in the Galway's development is the creation of new models of interaction between sectors and their actors in order to strengthen learning, spread out knowledge and transfer technology intended for long-term growth. Galway is characterized by a developed manufacturing sector, tourism, retail, education, health care, etc. The

urban area development project is built on innovations in various fields, with the main ones in ICT and medical equipment.

Region is home to 196 ICT organizations (90 – in Galway City), including 4 of the top 5 ICT companies: IBM, SAP, Oracle and Cisco. Increasing indigenous SME ICT companies have capacity to build a vibrant ICT cluster. There is noteworthy ICT research infrastructure and an array of ICT education provision and incubation support in Galway. With the combination of powerful multinational companies, ICT firms, a growing start-up culture and substantial research ability in the third level sectors, Galway has the capability to become an international ICT hub. The creation of a proposed Innovation District in Galway City has the potential to attract further activity, investment and talent for the ICT in Galway [3].

Therefore, business gains more and more forces to shape sustainable and competitive cities of the future. Technological companies play crucial role in city organization and become key actors in creation of modern dynamic areas. The impact of innovation contributes positively on building sustainable city and need to be supported by public governance which leads to introduction of new frameworks for local and regional governance.

References

1. Chai-Lee Goi. The impact of technological innovation on building a sustainable city. *International Journal of Quality Innovation* (2017)
2. Richard Shearmur. Are cities the font of innovation? A critical review of the literature on cities and innovation. *Cities* 29:S9–S18 (2012)
3. Galway City. Economic Baseline Summary Overview. The Whitaker Institute, NUI Galway in conjunction with Galway City Council and Galway County Council (2015)
4. Robert D. Atkinson. Technological Change and Cities. *Cityscape: A Journal of Policy Development and Research*. Volume 3, Number 3 (1998)

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

В. І. Борщ, *Одеський національний університет імені
І. І. Мечникова, к.е.н., доцент кафедри менеджменту та інновацій*

Сучасна система охорони здоров'я в Україні зазнає значних структурних змін, як з боку організації медичної діяльності, так і фінансової, управлінської, інноваційної та маркетингової діяльності. Ці зміни загалом направлені на підвищення якості життя населення та забезпечення сталого розвитку усіх сфер економіки за рахунок підвищення рівня національного людського капіталу. Отже, важливими елементами розбудови національної системи охорони здоров'я є формування якісного механізму управління цією системою, державного регулювання та розвитку управлінського капіталу в системі управління охороною здоров'я.

Управлінський капітал, на думку автора, є узагальнюючим поняттям якості усіх бізнес-процесів, що відбуваються у системі управління охороною здоров'я, та використання усіх видів капіталів цієї системи (макрорівень) чи організацій та установ (макрорівень).

Якщо розглядати це поняття у контексті загальної структури сукупного капіталу закладу охорони здоров'я, то слід визначити його як “мета-капітал” організації, що представлений адекватною якістю її системи менеджменту. У структурі сукупного капіталу управлінський капітал є домінантною силою, яка формує більш високий рівень людського та інтелектуального капіталу організації. Саме ефективна управлінська діяльність створює інноваційний формат активного становлення інтелектуального капіталу [2, с. 157].

При чому, управлінський капітал, на думку автора, є похідним від людського капіталу. Проте він охоплює не усю сукупність продуктивних сил організації, а долучає лише вузьку категорію людських ресурсів, діяльність якої направлена на створення та функціонування оптимальної системи менеджменту медичної установи.

Концепція управлінського капіталу базується на розумінні того, що управлінські знання, компетенції та професійний досвід менеджерів повинен приносити результат (прибуток), що необхідно розробляти та використовувати механізми його

розширеного відтворення з використанням інноваційних чинників соціально-економічного зростання.

Отже, зважаючи на те, що управлінський капітал є специфічним проявом людського капіталу, то виходячи з цієї тези, можна визначити його основні властивості:

- 1) він є невід'ємним від самого керівника;
- 2) його формування та розвиток неможливо без додаткових зусиль індивідуума;
- 3) може бути реалізований тільки через працю свого носія та створення якісної системи управління організації у сукупності;
- 4) забезпечує організації приріст прибутку за рахунок підвищення продуктивності праці, ефективності та результативності управління організацією, тобто він є одним з факторів підвищення економічної безпеки організації [1, с. 56-57].

Тобто проблема використання та відтворення управлінського капіталу не можлива лише на індивідуальному, організаційному, національному чи міжнародному рівні – вона має вирішуватися у комплексі, забезпечуючи нову якість системи менеджменту в цілому. Це характерно також і для сфери охорони здоров'я – проблема формування та розвитку управлінського капіталу в національній системі управління охороною здоров'я лежить у площині системи індивідуального, організаційного, національного та міжнародного розвитку цієї сфери. Отже, потребує новітньої, проактивної стратегії розвитку як цієї сфери загалом, так і окремих організацій, установ та закладів охорони здоров'я.

Отже, концепція управлінського капіталу в системі управління охороною здоров'я направлена на формування якісної та адекватної системи управління національною сферою охорони здоров'я та закладами охорони здоров'я та набуває особливої ролі у процесі реформування цієї галузі.

Список використаних джерел

1. Борщ В.И. Управленческий капитал как особая форма человеческого капитала : 3б. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф. [“Економічна політика держави в умовах трансформаційних змін”], (Україна, м. Сімферополь, 15-16.02.2013 р.) / В.И. Борщ. – Сімферополь : НО “Economics”, 2013. – Ч. 1. (2). – С. 55-57.
2. Кузнецов Е.А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Монографія / Е.А. Кузнецов. – Херсон. – ОЛДІ ПЛЮС, 2017. – 382 с.

КУЛЬТУРА УПРАВЛІННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

І.П. Глинова, *Сумський національний аграрний університет, слухач магістратури, спеціальність “Менеджмент”*

С.Г. Дубовик, *Сумський національний аграрний університет, доцент кафедри менеджменту в галузях АПК, к. е. н., доцент – науковий керівник*

Підготовка менеджерів для сучасних організацій та організацій майбутнього потребує врахування певних аспектів в організації навчально-виховного процесу вищих закладів освіти.

При підготовці менеджерів важливим є спрямування освітнього процесу на формування управлінського працівника як фахівця, здатного до реалізації змін в діяльності організацій шляхом підвищення професійної компетентності та культури управлінської діяльності, удосконалення мотиваційно-ціннісної, інтелектуально-пізнавальної та практичної діяльнісної сфери особистості менеджера.

Науковою проблемою, на мою думку, на сучасному етапі є підготовка менеджерів до управління організаційною культурою на оволодіння культурою управління.

Культура управління, будучи одним із матеріальних елементів організаційної культури, сукупністю досягнень та вимог, що з'являються до зовнішньої сторони процесу управління та особистих якостей менеджерів, зумовлених нормами і принципами моралі, етики, естетики і права. Це характеристика якісної сторони управлінської діяльності суб'єкта управління.

Культура управління включає: теоретичні основи того, як краще застосовувати відповідну їй (культурі) ефективну систему управління, узагальнення раціональної організації АЦП, розуміння управління як важливої соціальної функції – осмисленої і владної, систему знань про процеси управління, структуру систем управління; форми, методи і принципи управлінської діяльності, вимоги до системи управлінських якостей працівників.

Задачі культури управління: повідомлення менеджерів про різні методи вирішення організаційно-управлінських проблем, навчання управлінських працівників, використання досвіду управління.

Функції культури управління: освітньо-виховна, інтегративна і дезінтегративна, регулююча.

Елементи культури управління:

1. Культура працівників управління (культура особистості)
2. Культура процесу управління
3. Культура умов праці
4. Культура документації

Елементи культури особистості:

1. Культура почуттів
2. Культура мислення
3. Культура поведінки – етикет
4. Культура трудової діяльності (праці)
5. Культура мовлення
6. Культура спілкування
7. Культура зовнішності

Культура умов праці – обґрунтований поділ, кооперація і регламентація праці в менеджменті, нормування складу, чисельності працівників, правильну розстановку і використання кадрів, застосування прогресивних методів і засобів праці.

Культура документації – якість оформлення, руху і зберігання документів, зручність користування ними, надійність і довговічність з метою економії засобів.

Культура процесу управління полягає у дотриманні вимог: неперервності, нерівномірності, циклічності, послідовності, відносної змінності, сталості, щоб система управління організації мала таку ж саму або більшу за різноманітністю та швидкістю програму дій, що відповідає можливій різноманітності впливу середовища на систему, що управляється.

Культура почуттів – рівень розвитку умінь особистості керувати своїми психічними станами, емоційним ставленням до навколишньої дійсності.

Культура мислення – певний рівень розвитку здатності людини до адекватного відображення в поняттях і інших розумових формах об'єктивної логіки буття і свого власного існування.

Культура поведінки – високий ступінь відповідності повсякденних вчинків і дій людини нормам моральності, етики, естетики. Виражає: моральні вимоги суспільства, з іншого – засвоєння положень спрямовуючих, регулюючих і контролюючих вчинки і дії людей.

Культура праці – матеріальна культура, до якої належить стан продуктивних сил, трудових навичок людей; система моральних орієнтирів і зовнішніх економічних, соціальних, технічних,

організаційних, психофізіологічних, економічних, естетичних і суспільно-політичних умов, які під час трудової діяльності забезпечують задоволення потреб в економічному і соціальному добробуті працівників.

Культура мови (мовлення) – це грамотність, дотримання загальноприйнятих літературних норм мовлення для чіткого окреслення думки, передавання сутності судження, донесення емоційного стану.

Культура мовлення проявляється через: нормативність дотримання правил усного і писемного мовлення, адекватність (точність висловлювань, ясність і зрозумілість мовлення), естетичність (використання експресивно-стилістичних засобів мови, які роблять мовлення багатим і виразним), поліфункціональність (забезпечення застосування мови у різних сферах життєдіяльності).

Культура спілкування – високий рівень взаємодії людей між собою по обміну думками, почуттями, намірами.

Культура спілкування передбачає наявність здатностей у працівника: прогнозувати можливу комунікативну ситуацію, програмувати процес спілкування на основі особливостей комунікативної ситуації, здійснювати соціально-психологічне управління процесами спілкування.

Культура зовнішності людини проявляється через формування габітарного, візуального іміджу, що проявляється зовнішньою привабливістю людини та її естетичною виразністю.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТВОРЧИХ МЕТОДІВ АКТИВІЗАЦІЇ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.

Н.В. Ізюмцева, *Харківський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу “Університет банківської справи”, доцент кафедри менеджменту та бізнесу, к.е.н., доцент-науковий керівник*

К.С. Криницька, *Харківський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу “Університет банківської справи”, студентка 3-го курсу, спеціальність “Фінанси, банківська справа та страхування”*

Суть менеджменту можна визначити як цілеспрямований вплив керуючого суб'єкта на керований об'єкт управління. Однак вплив не може бути сам по собі, він має реалізуватися в будь-якій формі. Такою формою реалізації є управлінське рішення. За допомогою вироблення і реалізації управлінських рішень керівники усіх рівнів здійснюють покладені на них функції.

Активізуючі методи включають в себе: методи підключення нових інтелектуальних джерел, конференції ідей, методи мозкової атаки, методи питань і відповідей.

В ході реалізації методів підключення відбувається прилучення людини до колективного мислення під наглядом висококваліфікованого фахівця або штучного інтелекту. Даний метод являє собою теоретико-ігровий метод, метод наставництва, метод роботи з консультантами [1].

Метод мозкового штурму складається з 4-х етапів, на першому етапі перед учасниками ставиться проблема або задається питання. Наприклад, питання “Що необхідно зробити поряд зі збільшенням обсягів продажів для того, щоб підвищити прибуток фірми?”. Учасникам дається деякий час (5-10 хвилин), за цей час вони думають над питанням і складають свої списки альтернативних рішень проблеми – це другий етап. На третьому етапі учасники активно обговорюють проблеми і діляться один з одним своїми міркуваннями з приводу можливих альтернатив. Четвертий етап – це етап прийняття рішення, де узагальнюється все сказане в третьому етапі, йде голосування за рішення [4].

При наявності великого обсягу інформації та виникненні труднощів при її обробці, а також через брак часу застосовується теоретико-ігровий метод. Теоретико-ігровий метод заснований на створенні людино-машинної системи, яка займалася б розробкою рішень. Дана система досить плідна, так як застосовується досить великий інтелектуальний потенціал, який має форму програмного та інформаційного забезпечення підтримки рішень, дозволяє проводити коригування моделі системи управління після кожного сеансу проведення гри [3]. Застосування активізуючих методів прийняття рішень на прикладі туристичної компанії. Розглянемо застосування деяких активізуючих методів, які можна застосовувати в своїй роботі, як генеральному директору фірми, так і менеджерам [2].

Розглянемо метод мозкового штурму. Припустимо, необхідно вирішити проблему збільшення обсягів продажів туристичних

путівок. Кожен з учасників на другому етапі пропонує свій список альтернатив, а на третьому етапі учасники проводять обговорення запропонованих альтернатив, а також здійснюють генерацію нових ідей спільно, на четвертому етапі відбувається остаточне прийняття рішення. Після обговорення всіх запропонованих альтернатив, загальними зборами менеджерів і керівника відбувається вибір заходів, а також додаткова генерація ідей. Як заходи необхідно вжити всіх заходів, а також додати пункт “оснащення сайту онлайн чатом”. Даний онлайн чат вже в якійсь мірі працює на сайті у вигляді у вигляді онлайн-запиту, але також необхідно розширити цю функцію, додавши режим онлайн спілкування[5].

В результаті даного методу можна виробити нові напрямки в роботі з клієнтами. Зараз через підвищення рівня вимог клієнтів до туристичного продукту, а також через велику конкурентної боротьби за клієнтів необхідно більш детально підходити до питань визначення інтересів і потреб клієнтів. Багато в чому повторне повернення клієнтів до компанії залежить від якості роботи менеджерів, від ступеня їх ввічливості [2]. Метод теоретико-ігровий необхідно застосовувати при обробці великого числа замовлень. Цей метод можна застосовувати в той момент, коли спостерігається пік сезону (червень-вересень, час державних свят, новорічні канікули). Всі розглянуті приклади методів необхідно впроваджувати в роботу співробітників фірми, а також деякі методи будуть корисні при розробці управлінських рішень.

У сучасних ринкових умовах компанії повинні бути більш пристосовані до саморегуляції ринку, потрібно просувати в практику підприємств ідей, а також технологій стратегічного управління розвитком. Відзначимо, що актуальність розгляду даного питання важлива з точки зору всебічного розгляду проблем стратегічного менеджменту, так як недостатньо тільки приділяти увагу підвищенню ефективності поточної діяльності. Методи портфельного аналізу є одними з ключових при розробці стратегії компанії.

Список використаних джерел

1. Абдікеев Н.М., Брускін С.Н., Данько Т.П. та ін. Системи управління ефективністю бізнесу: Навчальний посібник. / Под ред. проф. Н.М. Абдікеева і О.В. Китової. – К., 2017. – 282 с.
2. Ансофф І. Стратегічний менеджмент. Класичне видання. / Пер. з англ. під ред. Петрова О.М. – К., 2017 – 344 с.

3. Вертер Гіті. Прийняття рішень. Так? Ні? Або щось третє? / Пер. з нім. – Харків: Вид-во Гуманітарний Центр, 2018.
4. Гурков І.Б. Стратегія і структура корпорації: Навчальний посібник. – 2-е изд., Перераб. – К.: Вид-во “Дело” АНХ, 2018. – 288с.
5. Дафт Р. Менеджмент. 8-е изд. / Пер. з англ. під ред. С.К. Мордвин. – К., 2016. – 800 с.

CONCEPT AND CLASSIFICATION OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

A.O. Ilina, *Lugansk National Agrarian University (Starobelsk),
Graduate Student*

V. Yu. Ilin, *Kyiv National Economic University named after Vadym
Hetman, Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of
Accounting and Control in Branches of the Agroindustrial Sector –
Scientific Supervisor*

Labor resources lead to the movement of material elements of production, create a product, cost and an additional product in the form of profit.

Personnel of enterprises have quantitative, qualitative and structural characteristics, which with the smallest or with the greatest degree of reliability can be determined by such absolute or relative indicators [1]: 1) the accounting and payroll of the company's employees for a specific date; 2) the average number of employees of the enterprise for a certain period; 3) the specific gravity of employees of separate units in the total number of employees; 4) the growth rate of the number of employees of the enterprise for a specified period; 5) the average number of employees of the enterprise; 6) the specific gravity of employees having secondary or special education in the total number of employees of the enterprise; 7) the average work experience in the specialty of managers and specialists of the enterprise; 8) turnover of personnel; 9) stock labor of the workers of the enterprise.

The combination of these and other indicators can give an idea of the quantitative, qualitative and structural composition of the personnel of the enterprise and trends in its changes, which are considered necessary for personnel management, including in planning, analysis, development

of measures for improvement of the efficiency of using the company's labor resources.

Production personnel are employees of an enterprise who have the knowledge and skills necessary for a certain type of activity to perform their respective functions effectively [2].

All production personnel in terms of belonging to the production process are divided into workers who directly carry out operations and produce products, and employees, that is, the rest of the workers. But from the point of view of the functions performed by the production staff, they are divided into workers, employees, specialists and management personnel.

It is important to classify the personnel by profession, specialty, and qualification.

The main task of personnel policy of the enterprise is to provide now and in the future every workplace by the personnel of the corresponding qualification. The realization of this task involves performing many functions, such as: 1) recruitment; 2) training staff; 3) assessment of the qualifications and capacity of employees; 4) motivation for discipline; 5) control of compliance by employees with the rules of hygiene and safety; 6) ensuring connections between management and representatives of labor collectives; 7) realization of social functions, etc.

Human resources management (personnel) is part of Management, which is related to the workforce of the enterprise (firm) [3]. The main purpose of personnel management is:

- provision of the company's needs in the personnel;
- provision of rational distribution, professional qualification, staffing movement of personnel;
- effective use of the labor potential of the enterprise.

Work with personnel at the enterprise is performed by all line managers, as well as some functional departments and individual specialists and managers: personnel department, department of labor and wages, department of technical education, department of personnel management and others.

In personnel policy of enterprises distinguish external and internal recruitment of personnel.

The effective work of the staff is ensured by how strictly regulated the labor relationship between the worker and the employer. These relationships are determined by the current social and labor legislation.

The main documents that provide the legal aspects of the relationship between the worker and the employer are an employment contract and an individual contract of employment.

In addition to these two documents, there is a contract for a collective contract where the performer of a certain amount of work is a collective.

Personnel turnover is the ratio of the number of workers released on their own for a certain period to their average number for the same period. Many factors influence the level of labor force in an enterprise: type of activity of the enterprise, gender and age of employees; general state of affairs, etc. For example, in construction, the turnover rate of personnel is higher than in the field of education. From the foregoing, it should be noted that with the personnel turnover associated a fairly significant cost: 1) direct costs for retired employees; 2) costs associated with a decline in production during the replacement of personnel; 3) reduction of production volumes through training of personnel; 4) payment for post-graduate hours for those remaining employees; 5) expenses for training of personnel; 6) a higher percentage of the lack during training and others.

Thus, we can conclude that the planning of labor as an important component of personnel management based on the main objective of the enterprise, conditions of production and sales involves: determining the number of employees; assessment of staff turnover and timely replacement of retired employees; definition of place and time of shortage of labor; forecasting changes in demand for labor in the labor market. Personnel policy and the objectives of the enterprise in the field of labor resources must meet its general objectives.

References

1. Сутність поняття персонал. Склад та структура персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kneu.dp.ua/.../Sutnist_ponjattja_personal._Sklad_ta_struktura
2. Баланюк І.Ф. Персонал сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект / І.Ф. Баланюк, Л.С. Федорняк. – Івано-Франківськ: ЛІК, 2011. – 236 с.
3. Управління персоналом : навч. посіб. / М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 504 с.

ДО КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ ПАРАМЕТРІВ ТЕПЛОВОГО ПРОЦЕСУ ПРИ ШЛІФУВАННІ ПОВЕРХОНЬ ОБЕРТАННЯ

І.В. Марчук, *Луцький національний технічний університет*
к.т.н., доцент кафедри приладобудування

В.І. Марчук, *Луцький національний технічний університет*,
д.т.н., професор кафедри приладобудування

Т.Г. Джугурян, *Щецінська морська академія, д.т.н., професор*
кафедри інженерії продукції

Введемо припущення, що за час впливу теплового потоку τ відбулося перерізування сегмента довжиною l_1 , тобто тепловий потік перемістився вздовж сегмента на величину $l_1 = V_{\text{різ}} \cdot \tau$, і за цей проміжок часу в результаті різання виділилась певна кількість тепла Q (де $V_{\text{різ}}$ – швидкість перерізування сегмента, м/с). Це тепло, використовується на нагрівання сегмента довжиною l_1 (витрачена кількість тепла Q_1), а також на нагрівання сегмента довжиною l_2 за рахунок теплопровідності оброблюваної деталі (витрачена кількість тепла Q_2), [1, 2]:

$$Q = Q_1 + Q_2 \quad (1)$$

Кількість тепла Q_1 виразимо наступним чином, розділимо сегмент довжиною l_1 на необмежену кількість елементарних ділянок довжиною Δl [2, 3]. Кожна з них нагріта до різної температури: перша – до температури θ_1 , друга до температури θ_2 .

Тоді кількість тепла, витрачена на нагрівання першої ділянки сегмента довжиною l_1 , буде дорівнювати:

$$Q_1 = c \cdot m_1 \cdot \theta_1 \quad (2)$$

де c – питома теплоємність оброблюваної деталі, Дж/(кг·°C);

Тут $m_1 = \rho \cdot S \cdot \Delta l$ – маса першого відрізка адіабатичного сегмента, довжина якого Δl , кг; ρ – густина оброблюваного матеріалу кг/м³; V_1 – об'єм першого відрізка сегмента довжиною Δl , м³; S – площа поперечного перерізу сегмента, м².

Залежність зміни температури за довжиною сегмента l_2 в результаті теплопровідності показана на рис. 2.

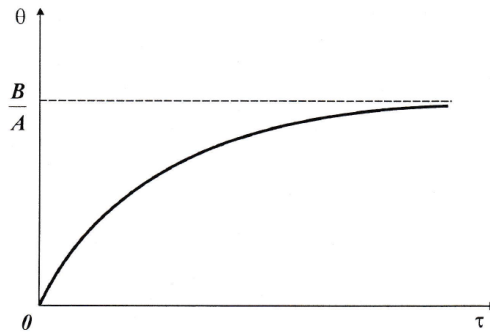


Рисунок 2 – Залежність величини температури θ від часу τ

Далі доцільно виразити довжину сегмента l_2 за допомогою залежності (2.10). Для цього прийемо наступне:

$$Q_2 = N \cdot \tau_2; \theta_{2\text{поч}} - \theta_{2\text{кін}} = \theta_2$$

де N – потужність теплового потоку, Вт.

Отже, в даному випадку температура θ є обмеженою величиною, тоді як в відомому аналогічному вирішенні [3, 4, 5], яке не враховує перерізування сегментів, якими умовно представлений матеріал, що знімається, температура θ необмежено зростає зі збільшенням τ .

Список використаних джерел

1. Якимов А.В. Прерывистое шлифование / А.В. Якимов, Ю.А. Бояршинов и др. // Вестник машиностроения. – 1967. – № 3. – С.76-78.
2. Якимов О.В. Високопродуктивне шліфування / О.В. Якимов, Ф.В. Новиков. – К.: ІНТМ, 1995. – 180 с.
3. Марчук І.В. Керування температурою на безцентрово-шліфувальних операціях / І.В.Марчук, М.В. Олексин, А.М. Ештеіві // “Перспективні технології та прилади”. Збірник наукових праць. Випуск 10(1). м. Луцьк, червень 2017 р. – Луцьк: Луцький НТУ, 2017. – С. 133-138.

4. Марчук В.И. Управление параметрами качества рабочих поверхностей колец конических роликоподшипников / В.И. Марчук, В.Т. Михалевич // Физические и компьютерные технологии в народном хозяйстве: труды 5-й международной научно-технической конференции. – Харьков: ХНПК ФЭД, 2002. – С. 127–130.
5. Ящерицын П.И. Технологическая наследственность в машиностроении / П.И. Ящерицын, Э.В. Рыжов, В.И. Аверчиков. – Минск: Наука и техника, 1977. – 255 с.
6. Новиков Ф.В., Яценко С.М. Новый упрощенный подход к расчету температуры поверхностного слоя детали при ее механической обработке. – Физические и компьютерные технологии. – Труды 11-й Международной научно-технической конференции, 2-3 июня 2005 г. – Харьков: ХНПК “ФЭД”, 2005. – С.137-146.
7. Джугурян Т.Г. Марчук І.В. Технологічне забезпечення точності та якості поверхонь обертання в підшипниковому виробництві / “Перспективні технології та прилади”. Збірник наукових праць. – Луцьк: ЛНТУ, 2017. – Випуск № 12(1). – С. 111-119.
8. Марчук І.В., Марчук В.І. Модель стабілізації високочастотних коливних процесів в динамічній системі круглого візного шліфування. Збірник наукових праць. – Луцьк: ЛНТУ, 2016. – Перспективні технології та прилади № 9. – С. 75-83.
9. Марчук І.В. Технологічне керування температурою під час безцентрового шліфування функціональних поверхонь обертання/ Марчук В.І. // «Наукові нотатки». Випуск 61. м. Луцьк, 2018 – Луцьк: Луцький НТУ, 2018. – С. 142-147.
10. Марчук В.І. Класифікація та походження температурних дефектів на операціях безцентрового шліфування поверхонь обертання / В.І. Марчук, І.В. Марчук, М.В. Олексин, А.М. Ештеіві / Матеріали шістнадцятої міжнародної молодіжної науково-технічної конференції “Машинобудування очима молодих: прогресивні ідеї-наука-виробництво”, м. Суми, 26-29 жовтня 2016 р. – Суми: Сумський державний університет, 2016. – С. 102–103.

МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

О.В. Ольшанський, *Харківський державний університет
харчування та торгівлі, доцент кафедри менеджменту ЗЕД і
туризму, кандидат економічних наук, доцент*

Сучасний стан міжнародної конкуренції, складність і висока динамічність внутрішнього і зовнішнього середовища, вимагають від підприємств безперервного розвитку, реалізації свого потенціалу на основі застосування сучасних теорій і методів управління, які відповідають економічним умовам.

Одним з таких наукових напрямків є теорія процесного управління. Процесний підхід, запропонований західними економістами, отримав значне поширення у розвинених країнах і покладений в основу цілого ряду концепцій управління. Сучасні теоретичні та методологічні підходи такі як: управління якістю, оптимізація та інжиніринг бізнес-процесів, бенчмаркінг, збалансована система показників, а також цілий ряд інформаційних технологій у повній мірі можуть бути використані тільки в умовах процесно-орієнтованого управління підприємством. Причому кількість таких процесно-орієнтованих методологій управління зростає прискореними темпами.

Система менеджменту у більшості підприємств будується з використанням, так званого, функціонального підходу. В основі якого є припущення, що підприємство являє собою певний механізм, який володіє набором функцій. Функції розподіляються між підрозділами, які формуються за функціональною ознакою. Даний підхід має не тільки ряд переваг, описаних ще Ф. Тейлором [1], а і ряд недоліків, на яких акцентують увагу більшість дослідників процесного управління.

При розкритті змісту методології процесного управління і при визначенні його місця в управлінні підприємством необхідно виходити з того, що процеси і функції мають різну природу і їх протиставлення недоречне. З точки зору визначення відносин між поняттями “процес” і “функція” в управлінні можна стверджувати, що процесне управління усуває неузгодженість між функціями управління за допомогою посилення енергетичних і просторово-часових зв’язків між ними, перетворюючи управління у постійну, циклічну серію взаємопов’язаних дій щодо досягнення заданих

цілей.

За рахунок посилення зв'язків між функціями процесне управління дозволяє наповнити систему управління інноваційною енергетикою, яка стає його стрижневий основою, кардинально підвищуючи якість оперативного управління підприємством. Вважаю, що загально відомі підходи щодо визначення терміну “бізнес-процес” як операції або функції є помилковими і є спробою спрощення розуміння сутності процесного підходу.

Приймаючи за основу загальновідомі підходи щодо трактування даного терміну стосовно управління підприємством, в роботі запропоноване наступне визначення: *бізнес-процес, це зміна об'єкту процесу шляхом перетворення інформаційних (матеріальних) потоків, які здійснюється функціональними суб'єктами процесу за певною технологією з кінцевою метою створення нової споживчої вартості або доведення споживчої вартості до споживача.*

На основі авторського підходу щодо визначення поняття бізнес-процесу в управлінні підприємством, а також з урахуванням положень методології Демінга-Шухарта [2] у роботі розроблена графічна інтерпретація поняття “бізнес-процес” і його головного циклу (рис. 3).

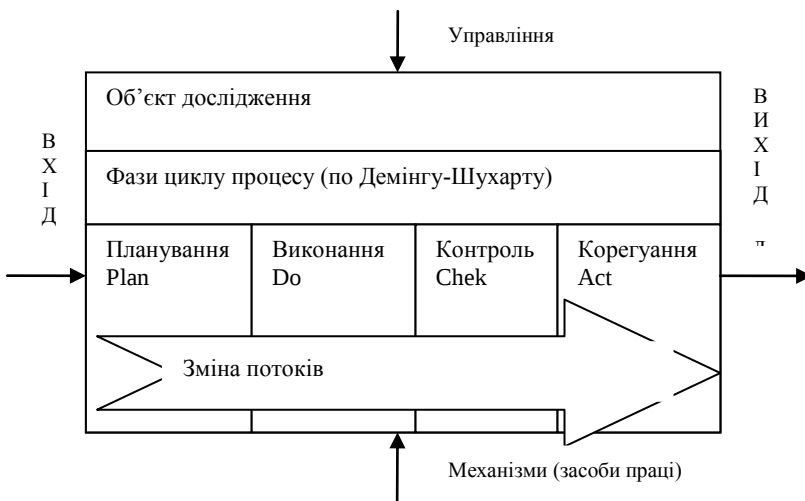


Рисунок 3 – Головний цикл елементарного бізнес-процесу

Необхідність модифікації підходів щодо формування системи бізнес-процесів підприємства, обумовлено недостатністю використання для даних потреб загальноприйнятої класифікації бізнес-процесів, яка формується за ознакою ставлення їх об'єктів до створення додаткових цінностей. Системи бізнес-процесів підприємств, які формуються тільки за ознакою ставлення процесів управління до створення доданої цінності, не завжди відображають існуючу в організації ієрархію бізнес-процесів, яка обумовлена особливостями стратегії підприємства.

Вважаю доцільним створення системи бізнес-процесів підприємства на основі методу, що припускає наступну послідовність операцій: виділення і ранжування бізнес-процесів для умов конкретного суб'єкта управління у відповідності з його стратегічними пріоритетами; поділ створеної сукупності бізнес-процесів по їх відношенню до створення додаткових цінностей.

Центральною у даній методиці є завдання ідентифікації бізнес-процесів, а також вибору критерію і методу визначення їх рангів. Пропонується підхід щодо вирішення даної проблеми на основі формування системи виражених показників господарського суб'єкта, що відображає його стратегічні пріоритети. Динамічне упорядкування виділених показників за темпами їх зростання формує модель сталого розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management. Mineola N.Y.: Dover Publications. 2001. 76 p.
2. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: РИА “Стандарты и качество”, 2008. 408 с.

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ “КУП'ЯНСЬКИЙ МКК”

А. А. Писаренко, Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ
“УБС”, студентка 5-го курсу, спеціальність “Менеджмент”

Н. В. Ізюмцева, Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ
“УБС”, доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних
дисциплін, к.е.н. – науковий керівник

У підприємстві термін “зміни” може мати декілька значень. Як зовнішні зміни: технологічних інновацій, конкуренції, споживчих смаків, соціальних, політичних та інших факторів. Так і внутрішні зміни, що повинні відбуватися у результаті потреби еволюціонувати і адаптуватися до змін ззовні. Рушійною силою змін на підприємстві виступає керівний апарат, розробляючи стратегії модернізації бізнес моделі і реалізуючи їх.

Значний вклад у розвиток науки управління змінами приніс у своїх працях І. Адісес – провідний світовий експерт у сфері підвищення ефективності ведення бізнесу, він визначає кінцевою ціллю управління – зробити організацію результативною та ефективною в найближчій і довгостроковій перспективі.

На думку І. Адісеса для ефективного функціонування організації в ній мають бути реалізовані чотири функції менеджменту [1]. Образно ці функції називають “вітамінами” І. Адісеса і позначають буквами Р, А, Е, І. Якщо нехтувати хоча б однією з функцій, то неможливо забезпечити довгостроковий успіх організації.

На кожен дію – є протидія. Якщо розглядати зміни не як подію, а як баланс динамічних сил, то виявиться, що у стані спокою система має набір сил, що мають вплив на певну характеристику з протилежним знаком: одні бажають змінити характеристику; інші опираються змінам.

Щоб зрозуміти природу опору змінам, потрібно звернути увагу на базові потреби людини, а саме – потребу безпеки. Зміни завжди будуть приносити дискомфорт, а ті хто їх ініціює зустріне з нерозумінням та відкритою або прихованою протидією, і чим глобальнішими будуть зміни, тим сильнішим буде опір.

Однією з причин, коли у прибуткових підприємств не виходить адаптуватися до динамічних подій є активна інертність. Особливість цієї причини опору змінам організації – керівник не має бажання щось змінювати. Аналіз деяких прибуткових фірм, проведений Д. Суллом, виявив, що організації вчасно виявляють загрозу, аналізують її вплив на бізнес і бачать шляхи виходу з ситуації, але неспроможні вибрати єдину лінію поведінки. Активна інертність притаманна організаціям, що притримуються усталених моделей поведінки в умовах значних змін зовнішньої середовища.

Зважаючи на значну частку пострадянських підприємств у промисловому секторі України, що за довгий період роботи у своїй більшості не відреагували на зміни соціального, економічного, культурного середовища, ми вважаємо за потрібне, розглянути

життєвий цикл одного з них і надати рекомендації, щодо вдосконалення системи управління змінами.

ПрАТ “Куп’янський молочноконсервний комбінат” був введений в експлуатацію у жовтні 1957 р. – загальна кількість SKU більше 45. За 60 р. своєї роботи підприємство впровадило низку змін: створення нових цехів, введення програмного забезпечення, закупівля нових вантажних засобів, реєстрування нових торгових марок. Підприємство активно працює у напрямку B2B як на внутрішньому ринку так і за кордоном. З закриттям російського ринку у 2014 р., підприємство втратило значну частку прибутку, саме Росія була найбільшим імпортером. З огляду на це керівництво вирішило переорієнтувати експорт на країни Європи. З цією метою у 2018 р. розпочалася реконструкція виробничого майданчику підприємства, закуповується нове обладнання, що відповідає стандартам ЄС.

Аналіз підприємства на наявність 4 “вітамінів” зросту дозволив нам виявити на якому етапі життєвого циклу знаходиться досліджуване підприємство:

Р – виробництво: на сьогодні виробництво знаходиться на низькому рівні з огляду на неконкурентоспроможність продукту перед іншими більш визнаними брендами, застаріле обладнання та неефективну маркетингову стратегію;

А – адміністрування: знаходиться на зависокому рівні, керівництво дотримується авторитарного стилю управління, чим демотивує співробітників, також багато уваги приділяється формальностям, ритуалам та бюрократії;

І – інтеграція: на слабкому рівні - керівництво і співробітники знаходяться у конфронтації через жорстку автократію перших, тому проявляє пасивність та незацікавленість до своїх обов’язків;

Е – підприємництво: знаходиться на високому рівні, адже не зважаючи на втрату зв’язку з найбільшою країною імпортером, керівництво прийняло рішення до початку змін, за для виходу на новий ринок.

Сильні А і Е та слабкі Р і І вказують на Аристократичний етап життєвого циклу. Щоб повернути підприємство на етап Розквіту потрібно посилювати Р і І. Ми пропонуємо провести ряд змін: продумати нову маркетингову стратегію, репозиціонування бренду за для підвищення рівня визнання ТМ; провести ряд змін зовнішнього вигляду та форми упаковки, за для підвищення зручності вживання продукти та підвищення його популярності;

провести ряд заходів стосовно мотивування співробітників, активно залучити їх до змін.

Підприємству необхідно динамічно змінюватись в залежності від етапу життєвого циклу, що завжди залишатися попереду своїх конкурентів.

Список використаних джерел

1. Адісес К. Управління життєвим циклом корпорації / І.К. Адісес; [пер. А. Г. Сеферян] – Санкт-Петербург: Пітер, 2007. – 552 с.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБ'ЄКТА

О.А. Підлісна, *КПІ ім. Ігоря Сікорського,
к.т.н., доцент кафедри економіки і підприємництва*

В умовах швидкого розвитку науки і технологій, автоматизації та контролю процесу, поширення Internet технологій сформована значна кількість інструментів, які на різних етапах розвитку світової економіки дозволяють отримувати прибуток за навіть несприятливих зовнішніх умов [1-3].

Аналіз теорії і світової практики управління прибутковістю підприємства засвідчує, що для здійснення такого управління варто використовувати системи досягнення зростання прибутковості за рахунок поліпшення не одного функціонального завдання, а всіх процесів підприємства. Основними функціональними групами інструментів управління прибутковістю виділяють системи управління витратами, системи управління запасами, системи перебудови організації, інтегровані (комбіновані) системи управління і система збалансованих показників [3].

Таким чином, господарюючому суб'єкту необхідно сформувати комплексну систему управління його прибутковістю і оцінити коефіцієнти впливу кожної складової на кінцевий результат.

В ході виконання дослідження автором був сформований і запропонований до застосування комплексний показник – коефіцієнт управління прибутковістю (див. формулу). У цьому показникові зроблена спроба оцінити вагомість усіх сучасних систем управління при оцінці шляхів оптимізації прибутковості для господарюючого суб'єкта.

$$\begin{aligned}
K_{\text{управління}} = & K_{\text{затрат}} \times \beta_{\text{затрат}} + K_{\text{запас}} \times \beta_{\text{запас}} + K_{\text{перебудови}} \times \beta_{\text{перебудови}} + \\
& + K_{\text{упр.виробництвом}} \times \beta_{\text{упр.виробництвом}} + K_{\text{менеджменту}} \times \beta_{\text{менеджменту}} + \\
& K_{\text{упр.якістю}} \times \beta_{\text{упр.якістю}} + \\
& + K_{\text{упрал.вартістю}} \times \beta_{\text{упрал.вартістю}} + K_{\text{страт.управління}} \times \beta_{\text{страт.управління}},
\end{aligned}$$

де: $K_{\text{управління}}$ – коефіцієнт управління прибутковістю підприємства,

$K_{\text{затрат}}$ – коефіцієнт впливу системи управління затратами на прибутковість підприємства,

$K_{\text{запас}}$ – коефіцієнт впливу системи управління запасами на прибутковість підприємства,

$K_{\text{перебудови}}$ – коефіцієнт впливу системи управління перебудовою організації на прибутковість підприємства,

$K_{\text{упр.виробництвом}}$ – коефіцієнт впливу системи управління виробництвом на прибутковість підприємства,

$K_{\text{менеджменту}}$ – коефіцієнт впливу системи менеджменту на прибутковість підприємства,

$K_{\text{упрал.якістю}}$ – коефіцієнт впливу системи управління якістю на прибутковість підприємства,

$K_{\text{упрал.вартістю}}$ – коефіцієнт впливу системи управління вартістю підприємства на його прибутковість,

$K_{\text{страт.управління}}$ – коефіцієнт впливу системи стратегічного управління підприємства на його прибутковість,

$\beta_{\text{затрат}}, \beta_{\text{запас}}, \beta_{\text{перебудови}}, \beta_{\text{упр.виробництвом}}, \beta_{\text{менеджменту}}, \beta_{\text{упрал.вартістю}}, \beta_{\text{страт.управління}}$ – коефіцієнти вагомості впливу системи управління затратами, системи управління запасами, системи управління перебудовою організації, системи управління виробництвом, системи менеджменту, системи управління якістю, системи управління вартістю, системи стратегічного управління підприємства на його прибутковість, відповідно.

Зазначені коефіцієнти впливу систем управління формуються наступним чином. Коефіцієнти управління затратами і запасами визначаються умовами реальної економічної діяльності підприємства, його місцем розташування, віддаленістю і комплектуючими. Коефіцієнти впливу систем управління організацією і виробництвом оцінюються наявними системами оцінки досконалості відповідно до методик ISO 9000 (усі модифікації розвитку). Коефіцієнт впливу системи менеджменту рекомендується оцінювати співвідношенням сум загальних витрат суб'єкта господарювання до виробничих (операційних) витрат.

Збільшення цього коефіцієнту вказуватиме на неефективність менеджменту і збільшення впливу цієї системи управління на прибутковість суб'єкта господарювання.

Коефіцієнти впливу систем управління якістю і вартістю підприємства рекомендовано визначати співвідношенням витрат на управління якістю до собівартості товару (роботи, послуги) та абсолютним показником вартості торгівельної марки. Автором рекомендовано оцінювати вартість підприємства саме за ринковою вартістю бренда, а не за абсолютною вартістю майна.

Коефіцієнт впливу системи стратегічного управління варто оцінювати співвідношенням планових і фактичних показників прибутковості. Для оцінки коефіцієнтів вагомості впливу систем управління на прибутковість суб'єкта традиційно рекомендовано експертний метод із залученням експертів відповідних видів економічної діяльності

Таким чином, управління прибутковістю буде набувати структурованого вигляду, мати підстави для порівняння і оцінки керованості у часі. При формуванні пропозицій щодо покращення ефективності управління прибутковістю підприємства основну увагу варто зосередити на систематизації факторів основних систем управління і математичному розрахунку їх коефіцієнтного вигляду. Запропонована формула дозволяє структурувати процес оцінки ефективності управління прибутковістю з урахуванням сучасних комплексних підходів до управління.

Список використаних джерел

1. Губина О.В. Диагностика финансовой деятельности и прогнозирование перспектив развития бизнеса на основе многофакторных моделей рентабельности / О.В. Губина, Т.В. Рязанцева // Научные записки ОРЕЛГИЭТ. – 2012. – № 1 (5). – С. 44-51.
2. Мельничук Г.С. Теоретичні засади розробки механізму управління формування прибутку підприємства / Г.С. Мельничук, А.А. Нестерук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 14. – С. 458-462.
3. Мілька А.І. Сучасний інструментарій управління прибутковістю підприємств і організацій в ринкових умовах господарювання / А.І. Мілька // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 року / Національний університет “Львівська

політехніка”, Інститут економіки і менеджменту, Інститут післядипломної освіти. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 552-553.

УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Р. В. Редько, *Сумський національний аграрний університет,
слухач магістратури, спеціальність “Менеджмент”*

С. Г. Дубовик, *Сумський національний аграрний університет,
доцент кафедри менеджменту в галузях АПК, к. е. н., доцент –
науковий керівник*

Нинішній стан матеріально-технічного забезпечення підприємств агропромислового комплексу в більшості випадків не відповідає їх техніко-технологічним і ринковим потребам. Останнім часом спостерігаються несуттєві тенденції до збільшення наявності машин та обладнання в сільськогосподарських підприємствах, однак рівень оновлення основних засобів залишається низьким.

Економічне значення матеріально-технічного забезпечення підприємства полягає в тому, щоб забезпечити:

- 1) безперебійне забезпечення підприємства необхідними матеріально-технічними засобами;
- 2) оптимізацію господарських зв'язків між споживачем та постачальником;
- 3) створення економічно обґрунтованих матеріальних запасів;
- 4) застосування прогресивних шляхів та засобів надходження ресурсів з метою прискорення матеріально-технічного забезпечення;
- 5) економне і ефективне використання засобів у виробництві.

Матеріально-технічне забезпечення підприємства тісно пов'язане з його іншими сторонами діяльності:

- МТЗ безпосередньо впливає на формування собівартості продукції;
- значно впливає МТЗ як на поточні, так і підсумкові показники фінансової діяльності підприємства;
- результати виробничих процесів також прямо обумовлюються

МТЗ, так як якість продукції в значній мірі залежить від якості затрачених на його виробництво сировини і матеріалів;

- перевагою в конкурентній боротьбі стають не тільки здобутки в цінових та якісних показниках готової продукції підприємства, а й переваги в його МТЗ у порівнянні з показниками конкурентів.

Для розвитку системи матеріально-технічного забезпечення підприємств агропромислового комплексу необхідний дієвий організаційно-економічний механізм, його складовими мають бути такі елементи:

- розвиток національного машинобудування;
- підвищення рівня інноваційної активності підприємств АПК;
- збільшення державної підтримки інвестиційних проектів щодо оновлення матеріально-технічної бази АПК;
- розвиток кредитних, лізингових та орендних відносин;
- створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів зі спільного використання техніки;
- розвиток агросервісних підприємств;
- удосконалення техніко-технологічних процесів підприємств АПК.

Ці елементи є взаємодоповнюючими, їх комплексне використання на рівні окремих суб'єктів господарювання та на державному рівні має сприяти вдосконаленню системи матеріально-технічного забезпечення підприємств агропромислового комплексу.

Виходячи із вищевикладеного, управління матеріально-технічними ресурсами підприємств агропромислового комплексу представляє собою поєднання різних способів, прийомів, спрямованих на забезпечення безперервного виробничого процесу, ефективної організації використання ресурсів на всіх стадіях виробництва.

Система управління матеріально-технічними ресурсами включає об'єкт і суб'єкт управління, функції, методи та процедури управління забезпеченням і використанням матеріально-технічних ресурсів.

Необхідність удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням підприємств агропромислового комплексу пов'язана з необхідністю диверсифікації виробництва, нарощенням випуску необхідних об'ємів продукції, зниження собівартості одиниці продукції, збільшення конкурентоспроможності продукції і підприємства.

ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА ПІДПРИЄМСТВА В МЕХАНІЗМІ УПРАВЛІННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ

О.Ю. Щеглова, *Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури, доцент кафедри обліку, економіки і
управління персоналом підприємства, к.т.н., доцент*

Н.А. Болсунова, *Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури, асистент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства*

Т.Б. Бондарчук, *Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури, магістр*

Прийняття оптимальних рішень в області управління й забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення ряду питань, пов'язаних з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища для забезпечення реалізації власних стратегічних інтересів. У зв'язку з цим перед економістами і менеджерами виникло завдання перегляду існуючих принципів і підходів до управління економічною безпекою та їх вдосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з таких вимог є оперативність і результативність управлінських рішень, що можна забезпечити використовуючи сучасні інструменти управління.

В економічній та науковій літературі виділяють два принципових напрямки у визначенні логістики. Одне з них пов'язано з функціональним підходом до руху товарів, тобто управлінню всіма фізичними операціями, які необхідно виконувати при доставці товару від постачальника до споживача. Інший напрямок характеризується більш широким підходом: крім управління операціями руху товару, воно включає аналіз ринку постачальників і споживачів, координацію попиту та пропозиції на ринку товарів і послуг, а також здійснює гармонізацію інтересів учасників руху товарів. Застосування другого підходу, в рамках якого є безліч різноманітних трактувань, дозволяє більш обґрунтовано підійти до проблеми формування механізму економічної безпеки підприємства.

Будь-яка логістична система містить у собі безліч різних елементів, функціонування яких знаходиться під впливом різних факторів та поєднано з певним ризиком. Одним з основних

принципів логістики є надійність як на мікро- так і на макрологістичних рівнях. Це означає, що загрози безпеки функціонування логістичної системи повинні бути доведені до мінімуму або взагалі нейтралізовані. При цьому, досить широке коло проблем підтримки безпеки логістичних систем практично не знайшло відображення в економічній літературі, в якій в основному розглядаються питання управління, планування, оптимізації або узгодження руху матеріальних та інших супутніх їм потоків.

Саме це обумовило необхідність побудови моделі забезпечення безпеки логістичних процесів підприємства та розробки на її основі процедур нейтралізації загроз з боку контрагентів, що функціонують на ринку.

Економічний механізм кожного окремо взятого підприємства націлений на те, щоб довести до максимуму різницю в ціні між закупівлями та реалізованою продукцією. Інтегрований же підхід, заснований на використанні логістичних ланцюжків, орієнтований на всіх учасників процесу постачань (послуг).

При формуванні механізму економічної безпеки підприємства велике значення має також і визначення місця логістичного менеджменту в загальній структурі управління підприємством, та визначення сфер взаємодії з іншими сферами менеджменту. Сучасна система управління являє собою композицію організаційної структури управління з функціонально орієнтованими сферами діяльності (фінанси, інвестиції, виробництво, маркетинг та збут, інновації, персонал тощо), об'єднаними стратегічними, тактичними й іншими цілями. З погляду на механізм економічної безпеки підприємства, здійснення функцій стратегічного (тактичного, оперативного) та логістичного менеджменту повинне сприяти реалізації місії підприємства, погодженої з маркетинговою та виробничою стратегіями і спрямованої на забезпечення сталості роботи.

Необхідно враховувати, що цілі логістики часто вступають у конфлікт із цілями маркетингу та виробництва; це викликає деструктивні внутрішні протиріччя і тим самим створює додаткові загрози безпеки функціонування логістичної системи. Якщо процеси, що відбуваються всередині суб'єктів господарювання, не описані й, тим більше, не стандартизовані, то на "стиках" між підрозділами завжди виникають "тертя", що призводить до виникнення явних або ретельно маскуємих конфліктів.

Звичайно ж, логістична система повинна розглядатися як єдине

ціле, що реалізує цілі підприємства у всіх своїх ланках – від постачальника до кінцевого споживача. Але в той же час для виробничого підприємства більш доцільним є розгляд логістики як деякого інструмента, що інтегрує різні функції, пов'язані з матеріальними потоками. При цьому, матеріальний потік розглядається як єдине ціле, як інтегруючий фактор, що поєднує весь життєвий цикл виробу, а не як ряд незалежних процесів. Це обумовлює спрямованість логістичної діяльності, насамперед, на досягнення синергії організаційних одиниць, систем, що використовують різні концепції організації виробництва.

Список використаних джерел

1. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Гасенко О.О. Головна характеристика механізму управління економічною безпекою розвитку підприємства / О.І. Судакова, О.Ю. Щеглова, О.О. Гасенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: “Економіка і менеджмент”. - № 24. – Одеса: МГУ, 2017. – С. 11-14
2. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Медведовська Т.П., Туз К.В. Методичні основи забезпечення інформаційно-психологічної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства [Електронний ресурс] // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – № 4 (15). – Режим доступу до журналу: www.easterneurope-ebm.in.ua

МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МОБІЛЬНИХ ТА ХМАРНИХ CRM-СИСТЕМ БІЗНЕСОМ

С.О. Бахшалієва, ДВНЗ “Університет банківської справи”,
студентка 5-го курсу, спеціальність “Економіка”
О.Є. Литвин, ДВНЗ “Університет банківської справи”, доцент
*кафедри економіки та менеджменту, к.е.н., доцент – науковий
керівник*

Починаючи з появи найперших CRM систем, деяким компаніям доводилося боротися за те, щоб співробітники прийняли і використовували нове програмне забезпечення. Однак у міру розвитку мобільних технологій і зростання залежності від них компанії, що використовують мобільні CRM рішення, спостерігають більш високі рівні прийняття системи користувачами. Серед працівників відділів продажів найуспішніших компаній, 74% використовують мобільні CRM, в середньому мають при собі 2-3 інші пристрої та досягають квоти продажів 76% при середньому рівні 53% [2].

Доступ до даних CRM системи з мобільних пристроїв не тільки підвищує використання програмного забезпечення, але і продуктивність роботи персоналу. Згідно зі статистикою, ефективність роботи з використанням мобільних CRM збільшується на 15%. Зростання продуктивності продавців за наявності соціальних функцій та мобільного доступу до системи складає 26,4% [4].

Переваги використання мобільних CRM:

- Включення соціального та мобільного доступу до CRM призведе до 26,4% росту доходів компаній. Це дозволить продавцям отримати негайний доступ до історії акаунта, інформації про продукт з метою пропонування клієнтові більше опцій та вибудовувати продажі.
- Прискорення купівлі споживачем за допомогою оволодіння

ним необхідною інформацією про продукт.

- Прискорення грошових потоків (скорочення часу між наданням послуг та виставленням рахунків).

- Отримання інформації у режимі реального часу і скорочення помилок за рахунок усунення ручного введення.

- Відсутність прив'язки до конкретного місця роботи.

Мобільні CRM позитивно впливають на такі аспекти бізнесу:

- зростання споживчого задоволення на 74% завдяки швидшим відповідям на запити;

- підвищення продуктивності продажів та працівників на 87%;

- зростання загальної продуктивності на 77%;

- підвищення ефективності бізнес-процесів на 73%;

- зростання грошового потоку на 9,9%;

- підвищення сприйняття CRM на 62% [3].

Новим трендом бізнесу стало використання хмарних CRM-систем. Продавці усвідомлюють, що мають бути такими ж мобільними, як їхні покупці. Перехід від інсталюваної CRM-системи пропонує економію коштів, масштабність та гнучкість використання [1]. Це пояснює швидке зростання обсягу хмарного програмного забезпечення: 6 років тому тільки 12% компаній використовували хмарні CRM-системи, у 2016 р. їхня кількість зросла до 87% [3].

Переваги хмарного програмного забезпечення:

- доступ з будь-якого місця;

- збільшення або зменшення масштабу залежно від потреб;

- інтегровані мобільні додатки для Android та iOS;

- інтеграцію простіше ініціювати та підтримати;

- колаборація через мобільні акаунти та пристрої;

- можливість резервного копіювання даних більше ніж з одного місця;

- просте документування соціальної взаємодії;

- скорочення витрат на програмне забезпечення;

- підтримка “зеленої” ініціативи;

- більш повне уявлення про клієнтів;

- налаштування під конкретний бізнес;

- відслідковування повного життєвого циклу споживача;

- підвищення продажів, покращення обслуговування споживачів, внутрішньої комунікації, утримання клієнтів тощо;

- підвищення продуктивності на 14,6% [2].

Отже, бум на ринку смартфонів і розвиток мобільного

широкосмугового інтернет-доступу в усьому світі грає вирішальну роль для розвитку мобільних CRM технологій. Понад 80% компаній планують збільшити користування мобільними додатками. Хмарне програмне забезпечення стає все більш популярним і пропонує економічно ефективний спосіб збору даних про клієнтів для бізнесу. Хмарні CRM-системи спрямовані на мінімізацію сукупної вартості володіння і витрат на інформаційні технології, а також полегшує інтеграцію даних з інших джерел.

Список використаних джерел

1. Інфографіка з веб-порталу IBM. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ibm.com>
2. Інфографіка з веб-порталу Matrix. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://matrixconsulting.citrixshowcase.com>
3. Інфографіка з веб-порталу Rishabh Software. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rishabhsoft.com>
- Інфографіка з веб-порталу Socius. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socius1.com>

ТИПОЛОГІЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ ДО БРЕНДУ КОМПАНІЇ

Н.В. Безушко, Київський національний університет імені
Тараса Шевченка, студент 1-го курсу магістратури, освітня
програма “Менеджмент організацій і адміністрування”

С.Г. Фірсова, Київський національний університет імені Тараса
Шевченка, доцент кафедри менеджменту інноваційної та
інвестиційної діяльності, к.е.н., доцент – науковий керівник

На думку Д. Аакера, лояльність – це “міра прихильності споживача до бренду” [1]. Лояльність показує, яка міра вірогідності перемикання споживача на інший бренд, особливо коли він зазнає зміни по цінових або яких-небудь інших показниках. При зростанні лояльності знижується схильність споживачів до сприйняття лій конкурентів. Отже, лояльність споживачів визначається як їх уподобання до продукту, послуг, сервісу, торгової марки, логотипу, зовнішньому вигляду, персоналу, системи обслуговування конкретного підприємства. Аби бути лояльним споживач повинен

відповідати наступним характеристикам: зберігати стійку перевагу щодо даного товару чи послуги; мати бажання придбати товар чи послугу повторно і не одноразово продовжувати купувати; сформувати у себе відчуття задоволення щодо даного бренду; бути стійким до дій конкурентів; підкреслювати емоційний компонент над раціональним в умовах здійснення покупки.

Найбільш цікава типологія споживачів розроблена, на нашу думку, Jan Hofmeur и Butch Rice – поведінкова, прихильна та змішана. На підставі розмежування понять “лояльність” і “прихильність” автори вводять ще два поняття: “лояльність без прихильності” і “прихильність без лояльності”.

Поведінкова лояльність проявляється при покупці бренду на постійній основі, але при відсутності прихильності. Споживач або не задоволений товаром чи послугою, який він купує, або ставиться до них з байдужістю. Незважаючи на це, споживач змушений купувати той чи інший бренд через відсутність на ринку “улюбленого” або з причин економічного характеру. При першій же нагоді споживач переходить на товари і послуги, до яких він відчуває емоційну прихильність.

Лояльність без прихильності спостерігається в ситуаціях, коли споживач або не задоволений товарами або послугами підприємства, які він купує, або ставиться до них з байдужістю, але, незважаючи на це, змушений це робити через відсутність на ринку улюблених товарів/послуг або з причин економічного характеру. Цей підвид лояльності схожий за своїми характеристиками з транзакційною лояльністю.

Прихильний тип – це лояльність, пов’язана зі ставленням і проявляється як зацікавленість споживача в покупці саме цього бренду, передбачає емоційну залученість і прихильність споживача, повне задоволення, придбання бренду протягом необмеженого часу. Споживач високо оцінює бренд, задоволений їм, відчуває зацікавленість в ньому і емоційну прихильність, але не має можливості часто купувати його (економічні фактори або відсутність бренду на ринку). При появі такої можливості він набуває саме його.

Прихильність без лояльності діаметрально протилежна лояльності без прихильності і зустрічається тоді, коли споживач має емоційну прихильність до товарів або послуг підприємства, задоволений ними, відчуває зацікавленість в них, але не має можливості часто купувати їх. Цей підвид лояльності схожий за

своїми характеристиками з перцепційною лояльністю [2].

Грунтуючись на проведеній типології лояльності, ми виділяємо наступні типи лояльності (табл. 4).

Таблиця 4

Типи лояльності споживачів до бренду компанії

<i>Лояльність – прихильність</i> • Домінують емоційні чинники; • Купівля відбувається при емоційній залученості; • Покупець відчуває повне задоволення товаром (послугою); • Споживач не шукає альтернатив; • Споживач не звертає ніякої уваги на конкурентів; • Споживач здійснює повторні покупки на основі залученості і задоволеності протягом тривалого періоду.	<i>Істинна лояльність</i> • Домінують емоційні чинники, але раціональні також помітні; • Купівля відбувається при емоційній залученості; • Споживач відчуває повне задоволення товаром (послугою); • Споживач шукає і використовує альтернативи; • Повторні покупки як даного товару (послуги), так і у конкурентів на основі залученості протягом довгого періоду часу.
<i>Латентна лояльність</i> • Домінують емоційні чинники; • Купівля відбувається при емоційній залученості; • Покупець відчуває повне задоволення товаром (послугою); • Споживач рідко робить повторні покупки або взагалі не робить їх; • Споживач не здійснювати покупки постійно в силу різних причин.	<i>Помилкова лояльність</i> • Домінують раціональні чинники; • Купівля відбувається без емоційної залученості; • Для покупця не має значення, який товар (послугу) купувати; • Споживач завжди бачить альтернативи; • Споживач здійснює повторні покупки, щоб уникнути витрат на переключення - він не бажає витрачати час на вибір; • Споживач надасть перевагу іншому товару (послузі), як тільки знайде кращий варіант.

Джерело: авторська розробка

Список використаних джерел

1. Aaker D.A. Managing Brand Equity / D.A. Aaker. Free Press, 1991. – P. 39.
2. Hofmeyr J. Commitment-Led Marketing. / J. Hofmeyr, B. Rice. – John Wiley and Sons, 2000. – p. 85.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ HR-БРЕНДОМ ЗА СИСТЕМОЮ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ (BALANCED SCORECARD)

К.В. Білокриницька, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, студентка 1-го курсу магістратури, напряму підготовки “Менеджмент організацій і адміністрування”

С.Г. Фірсова, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, к.е.н., доцент – науковий керівник

У 2015 році Бретт Мінчінгтон, власник і генеральний директор компанії Employer Brand International, міжнародний корпоративний консультант і викладач запропонував модель моментів впливу бренду роботодавця (рис. 4).



Рисунок 4 – Модель моментів впливу бренду роботодавця

На рис. 4 відображені у лінійній послідовності складові системи менеджменту персоналу, які проявляють себе в якості інструментів формування бренду роботодавця [2]. Досвід контакту з брендом

роботодавця починає формуватися до стадії залучення працівників. На потенційних кандидатів на посади впливає репутація роботодавця, яка базується на досвіді споживання продукції роботодавця або на позитивних відгуках знайомих. Після введення нового працівника в посаду компанія займається його заохоченням та залученням до корпоративної культури через програми лідерства, коучингу, професійного та особистісного розвитку, та намагається утримати особливо цінних фахівців за допомогою привабливого компенсаційного пакету. Якщо якийсь із моментів впливу бренду роботодавця виявився недостатньо привабливим для працівника, він починає пошук альтернативних варіантів зайнятості. Проте, отримавши незадовільний досвід контакту із брендом іншого роботодавця, невиключена можливість повернення колишнього працівника в організацію. Те, як компанії взаємодіють з працівниками на повсякденній основі впливає на ряд лагових показників, таких як рух персоналу, відсутність мотивації та відсутність довіри [2].

Оцінювання ефективності управління HR-брендом можливо провести за системою збалансованих показників ефективності.

Збалансована система показників ефективності запропонована Нортеном та Капланом в 1996 році в статті “Використання Balanced Scorecard як системи стратегічного управління” розглядає бачення та стратегію організації з чотирьох перспектив: фінансової ефективності, досвіду клієнтів, структури бізнес-процесів компанії, навчання і розвитку персоналу [1]. У таблиці 5 представлений приклад збалансованої системи показників ефективності HR-департаменту з точки зору інструментів впливу бренду роботодавця, запропонованих Мінчінгтоном.

Список використаних джерел

1. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Изд. “Олимп-Бизнес”, 2003.
2. Minchington B., Morris L. G. In employer branding – experience is everything, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/brettminch/in-employer-branding-experience-is-everything>

Таблиця 5

Збалансована система показників ефективності HR-департаменту з позиції моделі впливу бренду роботодавця

Параметр	Вимірювання параметра	Квартальне цільове значення параметра	Момент впливу бренду роботодавця
Фінансова перспектива			
Коефіцієнт обороту кадрів зі звільнення	%, відношення кількості працівників, які звільнилися за власним бажанням, до середньооблікової чисельності персоналу	< 4,8%	Утримання працівників
Клієнтська перспектива			
Виконання плану набору персоналу	% закритих вакансій за планом набору персоналу	До кінця року – $\geq 85\%$	Введення в посаду
Перспектива бізнес-процесів			
Управління ефективністю: постановка цілей	% людей від загальної кількості працівників, які мають цілі в CRM-системі компанії	$\geq 95\%$	Кар'єра і особистісний розвиток
Кількість працівників, які отримують заробітну плату більшу ніж середньоринкова	% працівників, які отримують заробітну плату більшу ніж середньоринкова на аналогічній посаді у відповідній галузі економіки	> 20%	Компенсація і бонуси
Перспектива навчання і розвитку персоналу			
Розвиток навиків коучингу	Організація 6 сесій з фундаментальних основ коучингу впродовж року	6	Лідерство і наставництво
Мобільність внутрішньої зайнятості	% працівників, які змінили посаду у межах компанії у зв'язку з професійним зростанням	моніторинг	Кар'єра і особистісний розвиток

Джерело: авторська розробка

PSYCHOGRAPHIC SEGMENTATION IN DEFINING TARGET AUDIENCE FOR PRODUCT LAUNCH

D. Datskova, *Taras Shevchenko National University of Kyiv, PhD student, Department of Management Innovation and Investment Activity*

O. Zhylinska, *Taras Shevchenko National University of Kyiv, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department*

Practical marketing changed dramatically during the last years with focus on personalization of product and marketing mix. Classic segmentation becomes an old-fashioned method, as now it's not enough to define the demographic, income or any other well-known features to find the target audience. Looking for a right consumer becomes a very complicated process with more focus on its interests, behavior, favorite places etc. This means that traditional STP scheme doesn't work in real conditions: segments don't exist anymore. It's even more important to remember this before product launch: there is a strong need not just to define a segment of consumers, but to develop psychographic profile of consumer.

Unfortunately, insufficient or inadequate understanding of the consumer has been observed in the practice of Ukrainian companies. This leads not only to the failure of new product launches, but also discredit marketing techniques as a whole. In general, this leads to the situation that consumer doesn't believe in advertising anymore, as he was previously shown a lot of irrelevant and annoying ads. So, consumer becomes more sceptics about any advertising, while advertiser just loses its money. There is the only way to stop this vicious circle: marketers have to re-think segmentation tools and study the consumer more deeply.

Kotler divided market segmentation variables into four major areas: geographic, demographic, psychographic and behavioristic [2]:

- geographic – definition of the geographical area/territory for selling the product and communicating it based on market conditions like a presence of competition and infrastructure; the volume and structure of demand, the price level and inflation, population density, climatic conditions, etc.;
- demographic – market segmentation by sex, age and social groups of the population, for which the firm will be guided (male or female,

age, family structure, income level, etc;

- psychographic segmentation is related to one's personal characteristics; motivation, lifestyle, beliefs, attitudes and personality. This means that people often choose products, which reflect their personalities and stand for the lifestyle they present;

- behavioral – segmentation based on the fact that consumers distinguish groups according to their knowledge, attitudes, patterns of use of the goods and the reaction to this product.

Successful product launch requires the use of combined segmentation approach of more than two characteristics, but with focus on psychographic method, which give a lot of details about personality of target audience, so the more opportunities for correct targeting. There are a lot of evidence for such approach. For example, consumers of the same demographic group can manifest different psychographic profiles. This way of segmenting people is a more difficult way, because there are no more clearly definable measures but a need to investigate social class and style of living.

Another example was found in one study, where different types of age based segments were evaluated, trying to define customer behavior based on age [1]. That research identified six different characteristics of age – chronological, the number of years lived; cognitive, a measure of how old a person feels; ideal, the age the person considers ideal for self; youth, the difference between a self-perceived and chronological ages; discrepancy, the difference between a person's cognitive and ideal ages; and disparity, the difference between the chronological and ideal ages. They found that none of these age measures were correlated with customer preference for a particular type of product. So, they concluded that age alone was not a good criterion for market segmentation.

In general, psychographic profile refers to the way in which people live and spend money, so it is derived by measuring different aspects of consumer behavior such as:

- Products, brands and services in use;
- Interests and regular activities;
- Value systems and moral norms;
- Personality characteristics and self-conception;
- Attitude towards various product classes.

Psychographic methods have the main benefit: they also include demographic criteria such as age, gender, but also consider a lot of factors, which sometimes are not obvious, but influence consumers

behavior enormously. Such segmentation has practical implementation, because it provides another and more detailed view on the consumer, so helps to find more insights for successful product launch. It begins with the people, their life styles and motivations, and then determines how various marketing factors fit into their lives. It's a great opportunity for marketers to find how the product or service fit the particular person and how to influence the purchase decision. And it's the great basis for precision targeting during launch campaign, especially in digital.

References

1. Benny Barak and Steven Gould (1985), "Alternative Age Measures: a Research Agenda", in NA – Advances in Consumer Research Volume 12, eds. Elizabeth C. Hirschman and Moris B. Holbrook, Provo, UT: Association for Consumer Research, Pages: 53-58.
2. Kotler P. Marketing in the public sector. – Pearson Education India, 2007.
3. Töpfer M., Bug P. Classical consumer lifestyle segmentation methods. – Hochschule Reutlingen, 2015.

МЕТОДОЛОГІЯ СТВОРЕННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ МАРКЕТИНГОВИХ СИСТЕМ

К.І. Київська, *Київський національний університет
будівництва і архітектури, доцент кафедри інформаційних
технологій, к.т.н., доцент*

Основу сучасного інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємств складають інформаційні системи маркетингу за допомогою яких легко визначати потребу в маркетинговій інформації, необхідній для управління підприємством та її своєчасного отримання та надання на будь-яких рівнях менеджменту підприємства для прийняття своєчасних управлінських рішень, що відповідають стану ринку та очікуванням споживачів.

У сучасній маркетинговій діяльності прийнято розрізняти три основні види [1]:

1. Технічна діяльність зі створення й освоєння нових виробів, застосування у виробництві прогресивних видів матеріалів, техніки, технології. Головне в цьому напрямку діяльності –

народження нової ідеї.

2. Управлінська діяльність з координації дій, забезпечення впорядкованості та узгодженості виробничих процесів. Тут успіх досягається вмінням отримувати результат за рахунок зусиль підлеглих (власне менеджмент – управління внутрішніми чинниками).

3. Управлінська діяльність з організації дій підприємства на ринку товарів і послуг (система стратегічного управління діяльністю підприємства на ринку). Вона отримала особливу назву – маркетингова управлінська діяльність, іншими словами – управління підприємством на основі врахування зовнішніх факторів.

Маркетинг і менеджмент являють собою дві нерозривні і взаємозв'язані сторони управління підприємством, при цьому перший виступає в ролі генератора ідей, а другий покликаний забезпечити їх досягнення.

В даний час існують п'ять основних концепцій, на основі яких промислові підприємства ведуть свою маркетингову діяльність [2]:

Концепція вдосконалення виробництва – споживачі будуть прихильні до товарів, які широко розповсюджені та доступні по ціні. Апарат управління повинен вдосконалювати виробництво та підвищувати ефективність системи розподілення [3].

Концепція вдосконалення товару – споживачі будуть прихильні до товарів, які мають найвищу якість. Підприємство повинно зосереджувати зусилля на постійному вдосконаленні товарів.

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль – споживач не будуть купувати товари підприємства в достатній кількості, якщо воно не докладає значних зусиль в сфері збуту та стимулювання.

Концепція соціально-етичного маркетингу – задачею підприємства є встановлення потреб та інтересів цільових ринків та забезпечення бажаної задоволеності ефективними засобами з одночасним збереженням добробуту споживача та суспільства в цілому [4].

Концепція маркетингу – запоруку досягнення цілей підприємства є визначення потреб цільових ринків та забезпечення бажаної задоволеності більш ефективними, ніж у конкурентів, засобами [2].

Саме концепція маркетингу набула в даний час найбільшого поширення. Проте слід відмітити, що цю концепцію частіше використовують фірми, що випускають товари народного споживання, ніж виробники виробів промислового призначення.

При цьому у будь-якому випадку фінансовий план підприємства повинен будуватися на основі прогнозу в області збуту товарів.

В даний час служби маркетингу на підприємстві мають можливість обробляти та аналізувати більший об'єм даних, ніж раніше, в зв'язку зі швидким розвитком систем електронної обробки даних та інформаційних систем маркетингу [5].

Сучасні інформаційні системи маркетингу, як правило, створюються на замовлення великих підприємств і направлені на вирішення певних груп задач, які не враховуються всього комплексу задач маркетингу. Також існує момент, коли різні групи задач вирішуються різними інформаційними системами. Це створює додаткові труднощі, які обумовлені обміном інформації між системами, та структуризацією отриманих рішень. Тому в умовах нинішньої конкуренції може нормально існувати тільки таке підприємство, яке в своїй діяльності, постійно шукає засоби адаптації до змінних обставин внутрішнього та зовнішнього середовища в конкретних ситуаціях. Одним із дійсних засобів такої адаптації є впровадження розвинутої інформаційної системи маркетингу, побудованої на використанні засобів інструментальної модульної технології створення та розвитку універсальної інформаційні системи маркетингу з наступною її адаптацією для конкретних умов конкретного підприємства.

Список використаних джерел

1. Воробйов Ю.М., Воробець Т.І. Сучасні тенденції розвитку фінансового інвестування на фондовому ринку України // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 22. – С. 9-12.
2. Оксанич А.П. Інформаційні системи і технології маркетингу: навчальний посібник / А.П.Оксанич, В.Р. Петренко, О.П. Костенко. – Київ: “Видавничий дім “Професіонал”, 2008. – 320 с.
3. Костюк А.К., Бояринова К.О. Інноваційний розвиток підприємств: економічні умови, проблеми та перспективи // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2011. – № 5. – С. 50-57.
4. Kurmaiev P.Yu., Bayramov E.A Current trends of financing of innovative activity entities in Ukraine // Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 2 (10). – Ч.1. – С. 55-62.
5. Задоров В.Б. Системний аналіз об'єктів та процесів: технологічні основи: навчальний посібник / В.Б. Задоров. – Київ: КНУБА, 2003. – 276 с.

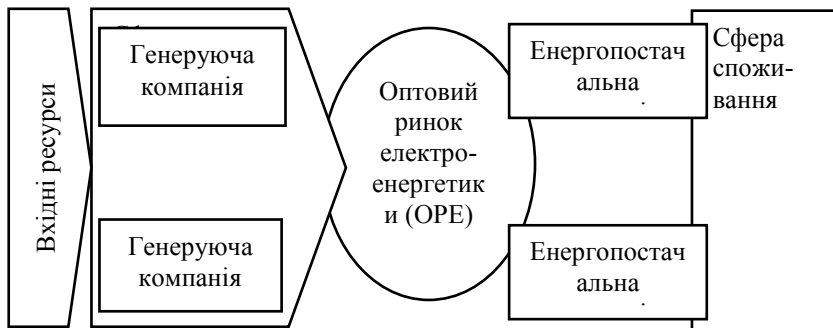
ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ, ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА НЬОМУ

Ю.В. Мельниченко, Київський національний університет імені
Тараса Шевченка, студентка II курсу ОРК “Магістр”,
спеціальність “Менеджмент організацій і адміністрування”

К.В. Ковальська, Київський національний університет імені
Тараса Шевченка, доцент кафедри менеджменту інноваційної та
інвестиційної діяльності, к.е.н., доцент – науковий керівник

Одним з найважливіших аспектів діяльності будь-якого підприємства як в Україні, так і за кордоном, є цінова політика. Формування ціни в умовах ринку являється провідним важелем господарського механізму підприємства, який реалізується у взаємодії попиту та пропозиції, обслуговує всі етапи суспільного відтворення та виступає основою подальшого розподільчого процесу [1, с. 33].

За період функціонування ОРЕ в умовах вкрай тяжкої економічної ситуації в державі було закладено основу запровадження ринкових відносин в електроенергетиці та набуто значного досвіду. Зокрема, створено підґрунтя для запровадження конкурентного середовища шляхом розподілу видів діяльності в електроенергетиці (рис. 5).



**Рисунок 5 – Схема потоків на оптовому ринку
електроенергетики України, що обумовлюють ціноутворення**

Джерело: складено самостійно

Але на сьогодні, учасники ОРЕ не можуть здійснювати діяльність як комерційно незалежні суб'єкти, що прагнуть досягти

економічної мети своєї діяльності, оскільки ОРЕ не є саморегульованою, чіткою і динамічною ринковою структурою, незважаючи на існування в його інфраструктурі органів управління (загальні збори та рада ОРЕ), арбітражної комісії для вирішення спорів та незалежного аудитора ОРЕ, які повинні забезпечити саморегулювання.

Відповідно до Закону України від 22.09.2016 р. №1540-VIII (у редакції від 10.06.2018 р.) НКРЕКП здійснює регулювання діяльності природних монополій, зокрема шляхом проведення цінової і тарифної політики, у тому числі у сфері електроенергетики [6].

На ринку електроенергії державному регулюванню підлягають: тарифи на послуги з передачі електроенергії; тарифи на послуги з розподілу електроенергії; тарифи на послуги з диспетчерського (оперативно-технологічного) управління; ціни на універсальні послуги; ціни постачальника “останньої надії” та ціни на допоміжні послуги у випадках, визначених Законом України “Про ринок електричної енергії”; плата за приєднання до електромереж; “зелені” тарифи тощо. Виробники відпускають ДП “Енергоринок” вироблену електроенергію за тарифами, встановленими НКРЕКП (рис. 6).

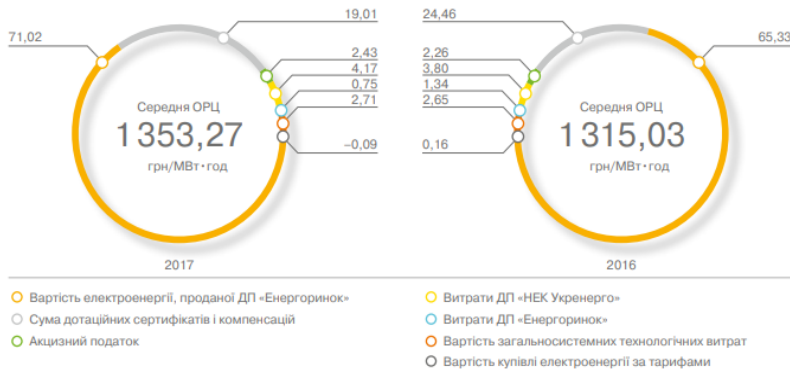


Рисунок 6 – Структура оптової ринкової ціни, %

Джерело: [3, с. 46]

Середня оптова ринкова ціна збільшилася на 2,9% проти 2016 року. Це зумовлено збільшенням середньої ціни продажу виробниками, платежу ДП “НЕК Укренерго” у зв’язку зі зростанням інвестиційних витрат на проектування й будівництво нових підстанцій та ліній електропередачі, а також збільшенням

акцизу. 2017 року середня ціна продажу електроенергії в Оптовий ринок електроенергії становила 96,11 коп./кВт•год проти 85,92 коп./кВт•год 2016 року [3, с. 46].

Для реалізації цінової і тарифної політики у сфері енергетики НКРЕКП регулює ціни (тарифи) продажу електроенергії, виробленої на АЕС, ГЕС/ГАЕС, ТЕЦ та іншими виробниками, встановлює “зелені” тарифи на електроенергію, вироблену об’єктами електроенергетики з використанням відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), для продажу на ОРЕ. Розрахунок тарифів на електроенергію, що виробляється на ТЕЦ, АЕС та ГЕС/ГАЕС, здійснюється відповідно до методик, затверджених НКРЕКП. Продаж електроенергії за ціною, що визначається за Правилами ОРЕ, здійснюють лише ГК ТЕС, що працюють за ціновими заявками і формуються погодинно [1, с. 76-77].

Отже, в умовах ринку ціна на продукцію, роботи та послуги формується під впливом попиту і пропозиції на них, проте принцип свободи ціноутворення має обмежуватись з метою забезпечення суспільних інтересів, яке здійснюється шляхом державного регулювання ціноутворення. Ринок електроенергії в Україні організований за принципом єдиного покупця, яким є ДП “Енергоринок”. Державні фіксовані та регульовані ціни й тарифи в Україні встановлюються на ресурси, які справляють визначальний вплив на загальний рівень та динаміку цін, а також на товари та послуги, що мають соціальне значення. При цьому, виробники відпускають ДП “Енергоринок” вироблену електроенергію за тарифами, встановленими НКРЕКП.

Список використаних джерел

1. Аналіз тарифо- та ціноутворення на електроенергію у країнах ЄС та ОЕСР. Системи стимулюючого тарифоутворення / Міненерговугілля України ДП “Національна енергетична компанія “Укренеро”. – Київ: 09/2018. – 108 с.
2. Боднарчук В. Стан оптового ринку електричної енергії України та перспективи планування стратегічного розвитку енергогенеруючих підприємств / В. Боднарчук // Сіверянський літопис. – 2007. – С. 205-214.
3. Інтегрований звіт 2017 [Електронний ресурс] // ДТЕК. – Режим доступу: https://dtek.com/content/files/dtek_ar_2017_ua1.pdf
4. Маркевич К. Ціноутворення на енергетичних ринках: досвід ЄС та України / К. Маркевич, В. Омельченко // Аналітична

доповідь. – Київ: Заповіт, 2016. – 56 с.

5. Порядок формування прогнозованої оптової ринкової ціни електричної енергії: Постанова НКРЕКП від 03.03.2016 р. № 289.

6. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг: Закон України від 22.09.2016 р. № 1540-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1540-19>.

7. Умови та Правила здійснення підприємницької діяльності з оптового постачання електричної енергії: Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг від 16.12.1996 р. № 256.

МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

С.Л. Решміділова, *Хмельницький національний університет, к.е.н., доцент кафедри маркетингу і торговельного підприємництва*

В сучасних умовах розуміння якості персоналу підприємства як філософії управління означає, що роботодавець повинен періодично переглядати свої цільові стратегічні і тактичні установки, розробляючи відповідні концепції розвитку якісних конкурентних переваг людського ресурсу, що знаходиться під його керівництвом.

Концепція підтримання та розвитку якісних конкурентних переваг персоналу – це філософія керівника-управлінця, орієнтована на найбільш повну реалізацію переваг персоналу як суб'єкта економічного життя. Це – система теоретико-методологічних поглядів щодо розуміння сутності, змісту, цілей, задач, критеріїв, принципів та методів, організаційно-практичних підходів до формування механізму управління якістю персоналу в конкретних умовах функціонування підприємств.

Конкурентні переваги відбивають позитивні відмінності у підходах і методах управління персоналом від застосовуваних конкурентами в деяких або усіх підсистемах управління персоналом, що забезпечують підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до навколишнього

оточення та умов конкурентної боротьби, що змінюються [1, с. 208]. В практиці вітчизняних підприємств можна виділити чотири основних етапи в розвитку концепції якісних конкурентних переваг персоналу за критеріями домінування “соціальна ціль – економічна ціль”, “персонал як ресурс – персонал як соціум”.

Суть споживацької концепції або концепції удосконалення процесу накопичення людського капіталу полягає у забезпеченні найбільш повної укомплектованості робочих місць персоналом. Чисельність найманого персоналу змінюється у відповідності зі змінами обсягів виробництва товарів чи послуг.

В основі концепції підтримання та розвитку якісних конкурентних переваг персоналу лежить багатопрофільна підготовка працівника з орієнтацією на поліваріантну кваліфікацію.

Концепція компетенції або концепція підвищення якості людського капіталу полягає в тому, що власники капіталу є прихильними тієї робочої сили, яка пропонує найвищу якість, а споживачі будуть орієнтуватись на той товар, який в найбільшій мірі відповідає вищому рівню в технічному, експлуатаційному і якісному відношеннях і тим самим забезпечує найбільшу вигоду для підприємства. Роботодавець спрямовує свої зусилля на створення й формування висококваліфікованої робочої сили та її безперервне удосконалення.

Згідно з концепцією компетенції підтримання та розвитку якісних конкурентних переваг персоналу роботодавець орієнтується на зміну та приведення кваліфікації своїх працівників у відповідність з вимогами трудового навантаження; підтримання та стимулювання використання різних гнучких стратегій зайнятості, оплати праці та винагород.

Кар’єрна концепція або концепція стимулювання використання зростаючого людського капіталу заснована на переконанні, що якщо надати персоналу право самостійного вирішення питання щодо накопичення свого людського капіталу, розвитку своєї компетенції, то пропозиція вибору споживача може залишитися незмінною, або ж навіть погіршитись. Роботодавці при цьому інтенсифікують свої зусилля на стимулюванні такої пропозиції робочої сили, яка в найбільшій мірі задовольняє потреби ринку в матеріальних, духовних благах та послугах, дає можливість виробництва з найменшими економічними і соціальними витратами.

Останнім часом особливої актуальності набуває маркетингова

концепція або концепція ефективності задоволення бажань роботодавця. Вона спирається на те, що критерієм оптимізації стратегії споживання робочої сили являється прибуток від процесу поєднання здатності до праці з капіталом і природними ресурсами. Саме прибуток дозволяє обрати найкращі способи ведення виробництва, відмовитись від менш ефективних, стимулювати процеси переміщення ресурсів в сторону максимального їх застосування. Ця концепція підтримання та розвитку якісних конкурентних переваг персоналу дозволяє оперативно реагувати на зміни потреб виробництва до професійно-кваліфікаційної структури сукупної робочої сили, забезпечувати відповідність людського капіталу підвищенню функціональної якості робочої сили.

Внутрішній маркетинг персоналу спрямований на різні цільові групи діючих працівників, з метою виявлення їх потреб, запитів і ступеня задоволеності умовами праці, перспективами професійно-кваліфікаційного і посадового росту. Результат такої роботи націлений на вирішення завдань ефективного використання наявного людського капіталу. Як зазначено у [2, с. 263], стратегія управління персонал-маркетингом є моделлю стратегічної поведінки підприємства, яка визначає план і напрямок управлінських дій у сфері персонал-маркетингової діяльності, спрямованих на переведення підприємства до бажаної позиції на ринку праці і досягнення його стратегічних цілей.

Використання маркетингової концепції управління персоналом дасть змогу не тільки визначити стратегічні орієнтири підприємств у сфері формування, використання, розвитку та активізації людського потенціалу, управління маркетинговою організаційною поведінкою, але й розробити конкретні дії щодо їх реалізації, визначити технологію й методи для досягнення цілей підприємства у сфері персонал-маркетингової діяльності.

Список використаних джерел

1. Корсаков О.Д. Сутність конкурентних переваг системи управління персоналом / О.Д. Корсаков // Науковий Вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – №4 (43). – 2010. – С. 206-209.
2. Сардак О.В. Сучасна концепція управління персонал-маркетингом підприємства / О.В. Сардак // Науковий Вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.6. – С. 258-265.

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ У СФЕРІ ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА СТРАХУВАННЯ

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

А.О. Бондаренко, *Одеський Національний Політехнічний
Університет, студентка 4 курсу, спеціальність “Менеджмент
зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності”*

А. Хафуз, *Одеський Національний Політехнічний Університет,
студентка 4 курсу, спеціальність “Менеджмент
зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності”*

О.М. Лук’яничук, *Одеський Національний Політехнічний
Університет, старший викладач кафедри менеджменту –
науковий керівник*

Кризова ситуація сьогодення в Україні, знецінення національної валюти, банківська криза, що розгортається в Україні, є джерелом нестабільності і це спричиняє гальмування розвитку економіки, тим самим сприяє зростанню безробіття та загострення соціально-політичних ризиків у країні. У зв’язку з цим необхідно приділити увагу стратегічному розвитку банківської сфери, адже комерційний банк – це фундамент стабільного розвитку країни.

Стратегія управління повинна визначати пріоритетні напрямки, так і програму, які виступають з’єднуючою ланкою системи.

Серед українських відомих науковців, які вплинули на розвиток банківської справи, питанням розвитку банківського бізнесу, розробки банківських продуктів, їх просування та реалізації, розширення клієнтської бази, використання сучасних інноваційних технологій у банківській сфері, які займались дослідженням даної теми присвячені праці А. Головіної, С. Єгоричевої, О. Зверева, В. Котковського, Н. Пантелєєвої, О. Чуб.

Українські комерційні банки в процесі своєї діяльності вирішують серйозні проблеми, найбільш актуальними з яких у даний час є: збереження їхнього капіталу, захист прав банків як кредиторів і забезпечення сприятливих умов для успішного розвитку перспективних напрямів банківського бізнесу. Головною

умовою успішної діяльності банків України є їх фінансова стабільність, під якою слід розуміти, перш за все, ліквідність банку і його захищеність від будь-яких ризиків [1].

Ефективне стратегічне управління повинне включати в себе своєчасне планування змін, разом з тим і адаптацію до них і контроль за процесом збоку клієнтської бази, акціонерів та населення в цілому.

Розвиток банківської системи має бути спрямований на збільшення обсягів обслуговування населення в усіх регіонах країни. Кредити повинні стати доступними для населення України, адже високі відсоткові ставки на кредити при такому рівні економічної ситуації країни є нереальними для звичайних людей, банківські послуги – диференційованими та привабливими для клієнтської бази банку. Банкам слід стати активними учасниками розвитку фінансового та страхового ринків, а сама банківська діяльність повинна базуватися на засадах відкритості, прозорості, рівності та неупередженості, дотримання ділової етики, відповідальності перед клієнтом, суспільством та державою [2].

Вивчення стану банківської системи України та аналіз тенденцій її розвитку дають підстави стверджувати, що сучасне конкурентне середовище висуває підвищені вимоги до формування та реалізації стратегії банківської діяльності, її значення не можна зводити тільки до простого розширення кількості послуг стосовно до вже освоєного їх переліку та максимізації доходів, натомість вона повинна полягати у комплексному підході до освоєння нових ринкових сегментів шляхом пропозиції пов'язаних, взаємно доповнюваних послуг, на основі використання стратегічних ресурсів банку, сукупності каналів та мережі реалізації послуг, інформаційних масивів, а також забезпечити стабільний економічний розвиток у стратегічній перспективі. [3].

В контексті розробки та обґрунтування стратегії розвитку банківської системи України виключно важливого значення набуває необхідність вдосконалення її структури та оптимізації загальної архітектури на основі створення сприятливих умов для організації та функціонування життєздатної системи універсальних та спеціалізованих банків, впровадження ефективної системи управління та функціонування державних банків, створення спеціальної банківської установи – Українського банку реконструкції та розвитку – як “банку другого ярусу”, консолідації банківського сектора через процеси реорганізації банків і

створення банківських об'єднань, поступового створення передумов для відкриття філій і представництв іноземних банків із запровадженням відповідної системи дозволів, а також забезпечення гармонійного співіснування великих банків з малими і середніми на основі рівності вимог щодо дотримання ними норм нагляду та банківських об'єднань і небанківських фінансових установ [4].

Таким чином, стратегія розвитку банківської системи України повинна базуватися на підвищенні рівня конкурентоспроможності вітчизняних банків з урахуванням можливості варіативності функціонування ринку та певних важелів державного регулювання, а реформування банківського сектора має, перш за все, передбачати підвищення рівня концентрації банківського капіталу, розширення фінансового інструментарію, запровадження банківських інновацій і нових продуктів, світових стандартів аудиту і нагляду, зниження собівартості банківських послуг, вдосконалення організаційної структури, форм і методів управління банківським бізнесом.

Список використаних джерел

1. Карчева Г.Т. Особливості становлення та розвитку банківської системи України // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 93-102.
2. Васильченко З.М. Структурні диспропорції у розвитку банківської системи України // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 140-150.
3. Вовчак О.Д. Банківська справа в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 118-125.
4. Ревун Б.І., Карчева Г.Т. Шляхи вдосконалення нагляду та регулювання діяльності проблемних банків // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 4. – С. 26-28.

РОЗВИТОК ФІНТЕХУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

О.В. Галицька, *Державний вищий навчальний заклад
“Університет банківської справи”, студентка 4-го курсу,
спеціальність “Економіка”*

О.Є. Литвин, *Державний вищий навчальний заклад
“Університет банківської справи”, доцент кафедри економіки та
менеджменту, к.е.н – науковий керівник*

Більшість науковців та практиків вважає, що сектор фінансових (зокрема, банківських) послуг знаходиться під значним впливом “цифрової революції”, яка пов’язана з розвитком так званих фінансових технологій – технічного інструменту для підтримки фінансових послуг [1].

Фінансові технології, або Фінтех (англ. “FinTech”), – галузь, що складається з компаній, що використовують технології та інновації, щоб конкурувати з традиційними фінансовими організаціями в особі банків і посередників на ринку фінансових послуг [2].

Якщо спробувати узагальнити світові тренди в галузі фінтех, то база даних LTP MEDICI говорить про 7891 компанію, що працюють у цій сфері. Ці цифри збільшуються щодня [3].

В Україні працює понад 80 фінтех-компаній, підраховали в проєкті USAID спільно з інноваційним парком UNIT.City. Як і в решті світу, в Україні активний розвиток фінтех-напряму почався після банківської кризи 2008-2009 років. А в результаті кризи 2014-2015 років цей напрям лише залучив нові інвестиції. Останні кризи змушували світових регуляторів посилювати вимоги до банків, зокрема, процедур KYC (Know your client – знай свого клієнта) і AML (Anti money laundering – процедура протидії відмиванню грошей).

Одночасно сталося вибухове зростання проникнення Інтернету (в тому числі мобільного, зокрема 3G), поширення смартфонів, соціальних мереж і мобільних додатків, почалося використання штучного інтелекту в бізнес-процесах і спілкуванні зі споживачами (роботи, чат-боти). Збіг цих факторів прискорило зародження фінансових інновацій поза банками. Важливе значення для розвитку сектора мала всеохоплююча діджиталізація країни. Якщо в 2008 році тільки 24% дорослого населення в Україні мало доступ до мережі Інтернет, то зараз цей показник виріс до 63%. Постійно зростає проникнення мобільного інтернету і смартфонів.

Робота в “мобільних” компаніях зацікавила багатьох банкірів. 70% топ-менеджменту фінтехів сформували вихідці з таких великих банків, як ПриватБанк, ПУМБ, Альфа-Банк, Райффайзен Банк Аваль і Універсал Банк. При цьому серед власників фінкомпаній переважають люди з ІТ-сфери (65%). Переважно засновниками фінтех-компаній є вихідці з ІТ-бізнесу, тоді як топ-менеджерами – колишні банкіри [5].

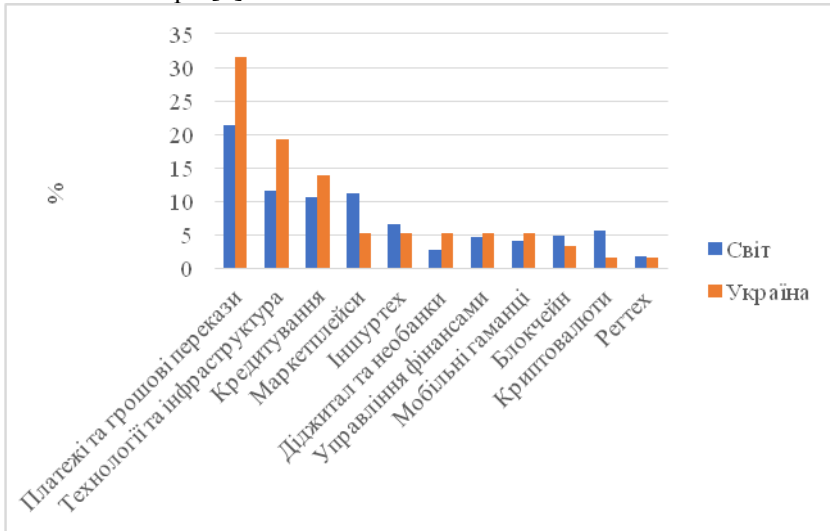


Рисунок 7 – Основні напрямки, в яких створюються FinTech стартапи в Україні і в світі, 2017 рік

З рисунку 7 можна побачити, що загальна тенденція зі створення стартапів в тій чи іншій сфері є відмінною в Україні та світі, хоча деякі моменти дублюються. В Україні переважаючими напрямками є платежі та грошові перекази, а також технології та інфраструктура, в той час коли у світі – платежі та грошові перекази і сфера кредитування.

Світові інвестиції у сфері фінтех стрімко зросли у першому півріччі 2018 року, сягнувши \$57,9 млрд, інвестованих у 875 угод, що демонструє суттєве збільшення порівняно з \$38,1 млрд, інвестованими за весь 2017 рік [4].

У той самий час спостерігається зростання інвестицій і в Україні. Згідно даних Державної служби статистики (рис. 8) інвестиції у фінансову та страхову діяльність виросли приблизно у 1,5 рази, а в сферу ІТ – в 2 рази за період з 2010 по 2017 рік.



Рисунок 8 – Інвестиції в ІТ та сферу фінансів в Україні, 2010-2017 р. [6]

Список використаних джерел

1. Global Banking Outlook 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ey.com/bankingstrategy>
2. Вікіпедія – Финансовые технологии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
3. Юридична газета online – Всеукраїнське щотижневє професійне видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/events/fintech-v-ukrayini-chomu-potribno-rozvivati-rinok-finansovih-tehnologiy.html>
4. KPMG Report – The Pulse of Fintech – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2018/07/pulse-of-fintech-h1-2018.html>
5. Financial club [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finclub.net/ua/analytics/fintekh-prylashtovuietsia-do-bankiv.html>
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ

М.В. Патарідзе-Вишинська,

ННЦ “Інститут аграрної економіки”, здобувач

М.Я. Дем’яненко, ННЦ “Інститут аграрної економіки”,

д.е.н., професор – науковий керівник

Оцінка показників фінансової звітності допомагає керівникам підприємства визначати фінансові можливості та проблеми, з якими підприємство стикається. За своєю суттю, фінансова звітність – це пульс фінансового здоров’я підприємства, що визначає, чи здатне воно нести витрати, розраховуватися із заборгованістю, чи воно має капітал для продовження діяльності, розширення та модернізації.

Для отримання об’єктивної оцінки фінансового стану підприємства при управлінні його фінансовою безпекою можуть застосовуватись різні методики аналізу.

Лучко М.Р., Жукевича С.М., Фаріон А.І. [3]; Грабовецький Б.Є., Шварц І.В. [1], Лахтіонова Л.А. [2] надають визначення методиці, як сукупності спеціальних прийомів і способів, правил найдоцільнішого виконання певної роботи та опрацювання фінансової інформації. Зі зміною умов господарювання мають змінюватися і методики оцінки фінансового стану, що зумовлює подальший їх розвиток та удосконалення у сфері теорії та практики.

Грабовецький Б.Є. та Шварц І.В. [1] виділяють загальну і часткову (спеціальну) методики. Загальна методика – це система дослідження, яка повинна бути однаковою мірою використана для вивчення різних об’єктів в різних галузях економіки. Часткова (спеціальна) методика, опираючись на загальну методику, повинна враховувати специфічні особливості окремих галузей економіки або навіть окремого об’єкта дослідження.

За результатами дослідження встановлено, що більшість авторів вважає найбільш ефективною та такою, що враховує сучасні умови господарювання і може бути адаптована до умов конкретної галузі економіки України, методику оцінки фінансового стану підприємства, яка складається з двох етапів: експрес-аналіз фінансово-майнового стану (поточна та достатньо швидка оцінка фінансового стану і динаміки розвитку підприємства) та поглиблений фінансовий аналіз (детальна характеристика фінансового стану підприємства і динаміки

його розвитку).

За напрацюваннями, які існують на сьогодні, експрес-аналіз орієнтований в основному на зовнішніх користувачів, адже він в загальному надає характеристику підприємству, не деталізуючи його стан, чого буде мало для внутрішніх аналітиків щоб прогнозувати та надавати точні дані для ефективного управління фінансовою безпекою підприємства. У загальному виді методикою експрес-аналізу звітності передбачено аналіз ресурсів та їхньої структури, результатів господарювання, ефективності використання власних і позикових засобів.

Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. [3] зазначають, що експрес-аналіз фінансового стану підприємства доцільно виконувати в три етапи: підготовчий етап (прийняти рішення про доцільність аналізу фінансової звітності й переконатися в її готовності до читання), попередній огляд бухгалтерської звітності (ознайомлення з Примітками до звіту), економічне читання й аналіз звітності (попереднє загальне ознайомлення з результатами роботи підприємства та його фінансовим станом за бухгалтерським балансом, а також розрахунок коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан підприємства).

Мошенський С.З., Олійник О.В. [4] виділяють чотири етапи експрес-аналізу: перший етап – підготовки (перевірка джерел інформації, ознайомлення з висновком аудитора, опрацювання облікової політики суб'єкта господарювання); другий етап – ознайомлення з даними балансу (загальне ознайомлення з даними балансу, оцінка ознак “нормального” балансу, виявлення явних або завуальованих недоліків у роботі підприємства); третій етап – ознайомлення з основними показниками діяльності підприємства, читання пояснювальної записки); четвертий етап – формування висновків.

Отже, якщо порівнювати методики проведення експрес-аналізу М.Р. Лучка, С.М. Жукевича, А.І. Фаріона [3] та С.З. Мошенського, О.В. Олійник [4] вважаємо, що більш повною та змістовною є друга. Перша методика в загальному зосереджена на перевірці звітності, розрахунку основних показників діяльності та зміни валюти балансу. Друга доповнена виявленням: ознак “нормального” балансу, що дає змогу деталізувати недоліки по статтям, їх неправильне співвідношення (необоротних активів з оборотними, дебіторської заборгованості з кредиторською, власний капітал із залученим); явних або завуальованих недоліків на

підприємстві, так званих “хворих” статей, які з негативної сторони характеризують діяльність підприємства (збитки, прострочена кредиторська та дебіторська заборгованість тощо).

Проте дана методика має ряд недоліків. Так, зовнішній по відношенню до підприємства фінансовий аналітик не зможе оцінити ряд пропонованих етапів методики через брак інформації в оприлюднюваних джерелах інформації. Одним з таких етапів є виявлення “хворих” статей балансу, де необхідно оперувати сумами простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості, які у звітності підприємства не наводяться.

Отже, використовуючи методику експрес-аналізу, запропоновану С.З. Мошенським та О.В. Олійник [4], управлінець зможе охарактеризувати фінансову безпеку підприємства з різних сторін, охопити значну кількість напрямів, що є позитивним, адже експрес-аналіз і так характеризується обмеженням щодо обсягу досліджуваних показників. Хоча зазначена методика потребує адаптації до умов конкретної галузі економіки та мети, яку переслідує управлінський персонал підприємства.

Список використаних джерел

1. Грабовецький Б.Є., Шварц І.В. Фінансовий аналіз та звітність: навчальний посібник. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 281 с.
2. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
3. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – 304 с.
4. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів; за ред. д.е.н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП “Рута”, 2007. – 704 с.

ВПЛИВ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ

Л.М. Стасюк, *Національний університет водного
господарства та природокористування,
студентка 3-го курсу, спеціальність “Фінанси банківська справа
та страхування”*

О.В. Заячківська, *Національний університет водного
господарства та природокористування,
к. е. н., доцент – науковий керівник*

Сучасний економічний розвиток країни супроводжується системними кризовими явищами. За таких умов у банківській сфері проблема формування оптимальних за обсягами та термінами депозитних ресурсів стоїть на першому місці, що дає можливість стверджувати про важливість депозитної політики.

На жаль, питанню формування депозитної політики не приділялося належної уваги. Це було пов'язано з тим, що попит на банківські послуги значно перевищував пропонування.

Значний внесок у вивченні розвитку депозитних операцій, дослідження ролі депозитних вкладів зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені М. Алексеєнко, О. Дзюблюк, О. Васюренко, М. Волошин, Р. Еллер, В. Коваленко, Д. Олійник, П. Роуз, М. Савлук, А. Сміт та інші.

На сучасному етапі розвитку економіки перед банківськими установами постає проблема залучення коштів населення, що викликана значним відпливом коштів фізичних осіб з банківських рахунків внаслідок падіння довіри до банківської системи України в період кризи [1].

Ефективно організована депозитна діяльність банків може стати визначним фактором їх надійності, фінансової стабільності, передумовою досягнення показників платоспроможності та ліквідності.

Ринок депозитних ресурсів України знаходиться у постійному русі, тому банки повинні аналізувати економічні явища та фактори, які впливають на можливість залучення максимального обсягу вільних грошових коштів від фізичних та юридичних осіб (табл. 6 та 7).

Проведений аналіз депозитів залучених банком за аналізований період підтверджує, що завдяки активній регуляторній політиці Національного банку обсяги надходжень на депозитні рахунки відносно збільшувалися.

Таблиця 6

Динаміка депозитів залучених депозитними корпораціями

Роки	2014	2015	2016	2017	31.11.2018
Показники (млн. грн.)	Депозити нефінансових корпорацій				
	215 724	265 448	310 559	343 758	312 383
	Депозити домашніх господарств				
	418 135	410 895	444 676	495 313	524 580
	Депозити інших фінансових корпорацій				
	29 935	29 021	26 211	28 539	26 670
Усього	663 794	705 364	781 446	867 610	863 633

Джерело: [2]

Таблиця 7

Аналіз структури депозитів, залучених корпораціями в розрізі секторів економіки і строків погашення

Показники (млн. грн.)	Усього	Питома вага	У тому числі за строками			
			на вимогу	до 1 року	від 1 до 2 років	понад 2 роки
	Депозити нефінансових корпорацій					
	312 383	36,17	194 169	84 588	12 735	20 891
	Депозити домашніх господарств					
	524 580	60,74	192 831	209 451	115 525	6 773
	Депозити інших фінансових корпорацій					
26 670	3,09	8 998	14 361	2 551	761	
	863 633	100	395 998	308 400	130 811	28 425

Джерело: [2]

За даними таблиці 7 найбільше депозитів сформовано за рахунок коштів сектору домашніх господарств – 60,74 %, а найменше – строкові вклади терміном понад 2 роки (3,29 %). Це змушує банки переглядати депозитну політику в напрямі адаптації до потреб клієнта та підвищення стабільності ресурсної бази (табл. 8).

Як видно із табл. 8, переважають депозити залучені в національній валюті (56,32 %) та доларах США (33,55 %). Населення та бізнес перебувають під психологічним тиском політики частішої зміни валютних курсів, тому намагаються зберігати кошти в іноземній валюті.

Отже, за результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що ринок депозитних послуг є нестабільним. Саме тому, обґрунтована конкурентоспроможна депозитна політика сприятиме підвищенню ефективності прийняття

Таблиця 8

**Аналіз структури депозитів, залучених депозитними
корпораціями, у розрізі валют**

Показники, (млн. грн.)	Усього	У тому числі у розрізі валют				
		гривня	долар США	євро	рос. рубль	інші валюти
	Депозити нефінансових корпорацій					
	312 383	189 073	84 869	36 732	1 080	629
	Депозити домашніх господарств					
	524 580	277 122	208 401	37 972	163	923
	Депозити інших фінансових корпорацій					
	26 670	20 160	5 134	1 317	0	59
Усього	863 633	486 355	298 404	76 021	1 243	1 611

Джерело: [2]

управлінських рішень щодо залучення та використання ресурсів з депозитних джерел, забезпечуючи фінансову стабільність та надійність, покращуючи ділову репутацію банку та збільшуючи показники прибутковості.

Список використаних джерел:

1. Азаренкова, Г.М. Управління фінансовими ресурсами банку: монографія / Г.М. Азаренкова, І.І. Біломістна, В.Г. Сословський. – К.: УБС НБУ, 2012. – 179 с.
2. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
3. Хромушина Л.А. Депозитна політика комерційних банків та її реалізація на регіональному рівні / Л.А. Хромушина // Економіка і суспільство. – 2018. – № 15. – С. 775-779.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

АВТОМАТИЗОВАНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕТАПІВ ЗАГАЛЬНОГО ЛОГІКО-ІМОВІРНІСНОГО МЕТОДУ

Г.А. Завгородня, *Державний університет інфраструктури та технологій, старший викладач кафедри інформаційних технологій*

В.В. Завгородній, *Державний університет інфраструктури та технологій, доцент кафедри інформаційних технологій, к.т.н.,
доцент*

Теоретичною основою технології автоматизованого структурно-логічного моделювання (АСМ) є загальний логіко-імовірнісний метод (ЗЛІМ) моделювання і розрахунку надійності, живучості та безпеки структурно і якісно складних системних об'єктів і процесів [1]. У ЗЛІМ розрахунку надійності апарат математичної логіки використовується для первинного графічного і аналітичного опису умов реалізації функцій окремими елементами та їх групами в проєктованій системі, а методи теорії ймовірностей і комбінаторики застосовуються для кількісної оцінки безвідмовності і небезпеки функціонування проєктованої системи в цілому. Для використання ЗЛІМ повинні задаватися спеціальні структурні схеми функціональної цілісності (СФЦ) досліджуваних систем, логічні критерії їх функціонування, імовірнісні та інші параметри елементів.

В основі постановки і вирішення всіх завдань моделювання і розрахунку надійності систем за допомогою ЗЛІМ лежить так званий подієво-логічний підхід, що передбачає:

1. *Етап структурно-логічної постановки задачі*, який включає в себе:

- поділ всієї розглянутої системи на кінцеве число N елементів $i = 1, 2, \dots, N$, кожен з яких представляється в моделі надійності простою (бінарною) подією x_i з двома можливими станами $\tilde{x}_i = \{x_i, \bar{x}_i\}$, і заданими імовірнісними параметрами $p_i(t)$, або $q_i(t) = 1 - p_i(t)$;

- визначення змісту і логічних умов реалізації Y_i і / або нереалізації $\overline{Y_i}$ вихідних функцій для кожного елемента;
- логічно суворий вербальний і графічний (аналітичний) опис множини X окремих елементів системи та безлічі умов Y реалізації ними своїх системних функцій, які в сукупності $G(X, Y)$ утворюють спеціальну СФЦ даної системи;
- логічно суворий опис і задання за допомогою окремих вихідних функцій логічних критеріїв функціонування (ЛКФ) системи $Y_F = Y_F(\{Y_i\}, i = 1, 2, \dots, N)$ реалізації основних функцій і / або виникнення небезпечних станів системи.

2. *Етап логічного моделювання*, на якому за допомогою спеціальних методів перетворення СФЦ і ЛКФ здійснюється побудова логічної функції працездатності системи (ФПС) $Y_F = Y_F(\{X_i\}, i = 1, 2, \dots, H)$, яка дозволяє аналітично, але строго в компактній формі визначити всі комбінації станів елементів $X_i, i = 1, 2, \dots, H$, в яких система реалізує вихідну функцію F .

3. *Етап імовірнісного моделювання*, на якому за допомогою спеціальних методів перетворення ФПС здійснюється побудова многочлена розрахункової імовірнісної функції (ІФ) $P_F(\{p_i(t), q_i(t)\}, i = 1, 2, \dots, H; t)$. Многочлен ІФ дозволяє аналітично строго визначити закон розподілу часу безвідмовної роботи системи з реалізації вихідної функції F , заданої логічним критерієм функціонування.

4. *Етап виконання розрахунків показників надійності*, які виконуються на основі ІФ і заданих параметрів надійності елементів.

В технології АСМ вручну виконується тільки перший етап структурно-логічної постановки задач оцінки надійності, безпеки і ризику складних систем. Етапи побудови логічних ФПС, многочленів ІФ і розрахунків показників виконуються за допомогою спеціальних програмних комплексів АСМ [2].

Головну творчу роботу з постановки завдання і аналізу результатів проектного розрахунку надійності виконують проектувальник і системний аналітик. Вони логічно описують проєктовану систему, будують СФЦ для кожної з її основних підсистем і функцій, визначають параметри надійності елементів, задають логічні критерії реалізації функцій, аналізують результати розрахунків, виробляють і реалізують проєктні рішення і готують звіт.

Основний зміст етапу постановки задач розрахунку надійності проектованої системи характеризується схемою наведеною на рис. 9.

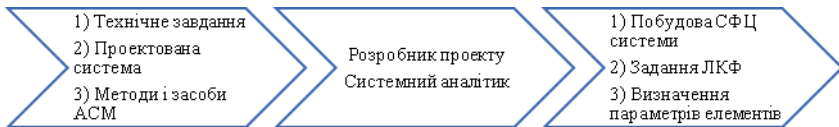


Рисунок 9 – Схема постановки завдання в ЗЛІМ

Вихідними даними для постановки задачі виступають вимоги ТЗ і всі знання і дані про проектовану систему, методи, засоби і можливості використовуваної технології АСМ [3].

Вихідні дані для постановки задачі готує розробник у вільній, але логічно суворій формі опису організаційно-технічних методів і засобів забезпечення надійності проектованої системи. Він включає в себе опис функціональної структури системи, її головних функцій і аварійних ситуацій, складу і параметрів надійності елементів. Обов'язково повинні бути сформульовані умови, при виконанні яких кожен елемент реалізує своє функціональне призначення в системі.

Остаточну формалізовану постановку задачі здійснює системний аналітик. На основі отриманого від розробника опису системи, для кожної її функції він будує схеми функціональної цілісності, задає логічні критерії функціонування, фіксує параметри надійності елементів і уточнює перелік показників надійності системи, що розраховуються.

Головне місце в постановці завдань АСМ надійності займає побудова схем функціональної цілісності для кожної заданої вихідної функції проектованої системи.

Список використаних джерел

1. Можаяев А.С. Общий логико-вероятностный метод анализа надежности сложных систем. – Л.:ВМА, 1988. – 68 с.
2. Valerii Zavgorodnii, Anna Zavgorodnya, Vladyslav Maiko, Valerii Malikov, Dmytro Zhuk. (2018) Methods And Models For Assessment Of Reliability Of Structural-Complex Systems. World Science. 11(39). doi: 10.31435/rsglobal_ws/30112018/6227
3. Соложенцев Е.Д. Сценарное логико-вероятностное управление риском в бизнесе и технике. – СПб., 2004. – 416 с.

РОЛЬ АГЕНТНОГО МОДЕЛЮВАННЯ У ВИРІШЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ЗАДАЧ

А.В. Кійко, *Національний аерокосмічний університет
імені М. Є. Жуковського “Харківський авіаційний інститут”,
студентка 3-го курсу,
спеціальність “Міжнародні економічні відносини”*

Л.О. Філіпковська, *Національний аерокосмічний університет
імені М. Є. Жуковського “Харківський авіаційний інститут”,
доцент кафедри економіки та маркетингу,
кандидат технічних наук, доцент – науковий керівник*

В умовах ринкової економіки важливою проблемою є раціональне ведення господарства з мінімальними витратами та максимальним прибутком. Також актуальними є розробка довгострокових стратегічних планів господарської діяльності підприємств, динамічне управління їх ресурсами, обслуговування дільниць транспортної мережі. З урахуванням складності та невизначеності цих процесів доцільне використання імітаційного підходу до економіко-математичного моделювання.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування застосування агентного моделювання як різновид імітаційного моделювання в економічній практиці.

Економічна система має свої закономірності розвитку та включає в себе певні елементи (агенти) економічного процесу, що впливають на поведінку системи в цілому.

Як агенти можуть розглядатися суб'єкти господарювання (підприємство, власник підприємства), показники господарської діяльності (попит, пропозиція, прибуток), показники збуту, персонал, працівники виробництва та інше. Агентне моделювання досліджує поведінку таких агентів та вплив їх поведінки на систему в цілому.

Агентне моделювання застосовується в прийнятті управлінських рішень, у вирішенні маркетингових та аналітичних задач, для оцінки ризиків на недостатньому рівні.

Для розуміння агентного підходу важливо виділити його переваги та недоліки. До переваг відносять:

- вивчення стану економічної системи на основі отриманої інформації про поведінку окремих елементів системи;
- дослідження поведінки агента та його зв'язку з іншими

елементами системи в динаміці;

- реагування цілісної системи на зміну навколишнього середовища;

- наглядна ілюстрація економічного процесу.

Недоліками агентного моделювання є обмеження параметрів та властивостей агента моделі.

Наприклад, досліджено вирішення таких економічних задач з використанням агентного моделювання:

- аналіз впливу експорту та імпорту на формування ВВП;
- оптимізація ринку авіапослуг України.

Таким чином, розглянутий підхід може бути застосований на практиці у вирішенні економічних проблем.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт AnyLogic [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.anylogic.ru/>.

2. Васильченко К.Г. Агентний метод у моделюванні - економічних відносин на підприємстві / К.Г. Васильченко. // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. – 2013. – С. 93-96.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ТАКСОНОМІЇ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Н.Ф. Стеблюк, *Дніпровський державний технічний університет, доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування, к.е.н., доцент*

У теперішній час досить актуальним є розрахунок інтегрального показника, заснованого на використанні таксономічного методу, що узагальнює значення безлічі ознак, котрі всебічно описують рівень фінансової стабільності та забезпеченості коштами. Таксономічний аналіз має багато переваг та легкий у застосуванні, тому що він дозволяє вирішити проблему впорядкування багатовимірних об'єктів і процесів щодо заданого нормативного вектору – еталону. Інтегральний показник застосовується для співвідношення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак, його побудова можлива з використанням процедур

таксономічного аналізу [1, 2].

Для аналізу діяльності ДДТУ (Дніпровський державний технічний університет) використаємо дану методику, засновану на фінансово-господарської діяльності з використанням моментів, що враховують особливості української освіти.

Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника оптимальної структури капіталу ВНЗ наведено у табл. 9.

Таблиця 9

Вхідні дані для розрахунку таксономічного показника

Рік	Коефіцієнт зносу основних засобів	Коефіцієнт фінансової автономії	Коефіцієнт фінансування	Коефіцієнт функціонального важелю	Коефіцієнт фінансового важелю
2013	0,59	0,41	3,21	1,34	0,65
2014	0,67	0,35	3,45	1,28	0,87
2015	0,68	0,23	4,43	1,15	1,01
2016	0,63	0,17	5,77	1,16	1,06
2017	0,58	0,19	5,33	1,24	1,15

Ураховуючи характер впливу кожного з показників на рівень фінансової стратегії розвитку ДДТУ, їх поділено на показники-стимулятори (мають позитивний вплив) та показники-дестимулятори (уповільнюють розвиток організації) (табл. 10).

Таблиця 10

Якісні індикатори домінантних напрямів оптимізації структури капіталу

№ з/п	Показники	Класифікація
1	Коефіцієнт зносу основних засобів (x_1)	дестимулятор
2	Коефіцієнт фінансової автономії (x_2)	стимулятор
3	Коефіцієнт фінансування (x_3)	стимулятор
4	Коефіцієнт функціонального важелю (x_4)	стимулятор
5	Коефіцієнт фінансового важелю (x_5)	дестимулятор

За результатами розрахунків “еталона” розвитку досліджуваного об’єкту – точки P_0 у багатовимірному просторі з координатами – $P_0 = (z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0j})$.

Далі треба розрахувати коефіцієнт таксономії за формулою (1):

$$\overline{C_0} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0}, \quad (1)$$

Отримана відстань служить початковим елементом для розрахунку показника таксономії за формулою :

$$I = 1 - d_i, \quad (2)$$

$$\text{де } d_i = \frac{C_{i0}}{C_0}, \quad (3)$$

$$C_0 = \overline{C_0} + 2 \times S_0, \quad (4)$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m (C_{i0} - \overline{C_0})^2}, \quad i = \overline{1, m} \quad (5)$$

Розрахунки і отримані результати згрупуємо у табл. 11.

Таблиця 11

Елементи розрахунку коефіцієнта таксономії

Роки	Відстань між показником та базою порівняння (C_{i0})	Показник d_i	Інтегральний показник таксономії (I)
2013	0,58	0,58/1,16 = 0,50	$1 - 0,50 = 0,50$
2014	0,63	0,63/1,16 = 0,55	$1 - 0,55 = 0,45$
2015	0,85	0,85/1,16 = 0,74	$1 - 0,74 = 0,26$
2016	1,0	1,0/1,16 = 0,86	$1 - 0,86 = 0,14$
2017	0,98	0,98/1,16 = 0,84	$1 - 0,84 = 0,15$

Економічна інтерпретація таксономії свідчить, що, чим ближче значення інтегрального показника до одиниці, тим структура капіталу закладу є оптимальнішою. Проведені розрахунки показали, що коефіцієнт таксономії протягом 2013–2016 рр. зменшується і лише у 2017 році несуттєво збільшується знову. Різке зменшення значення інтегрального показника у 2015 р. свідчить про порушення фінансової стійкості Дніпровського державного технічного університету.

Отже, використання застосованих методик обумовлено тим, що вони надають можливість своєчасно діагностувати наявність кризових явищ, виявити слабкі місця у його діяльності, а отже, надати можливість обґрунтування та розробки ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Горова О.О. Визначення таксономічного показника рівня розвитку для оцінки фінансового потенціалу підприємства / О.О. Горова // Управління розвитком. – 2012. – № 12 (133).
2. Перепелова В.В. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника оцінки фінансового стану підприємства / В.В. Перепелова // Управління розвитком. – 2013. – № 18. – С. 120-124.

THE PROCESS APPROACH TO ECONOMIC DIAGNOSTICS OF A BUSINESS ENTITY

L.O. Filipkovska, *National Aerospace University named after
M. Y. Zhukovsky “Kharkiv Aviation Institute”,
Associate Professor at the Department of Economics and Marketing,
Candidate of Science (Technical), Associate Professor*

In modern business conditions, the economic status of an enterprise is the subject of attention of participants in market relations, namely, partners, investors, creditors, state control institution and the enterprise itself. For the analysis of the internal environment of a business entity, the establishment of problems which deflect of the status indicators of an enterprise from the norm, the identification of potential strengths and weaknesses affecting the formation and implementation of an effective strategy, use the methodology of economic diagnostics of the enterprise [1].

The scheme for the implementation of the diagnostic process includes monitoring of the enterprise's activity indicators, their analysis and evaluation, establishment of a diagnosis and forecasting of the enterprise's status. The system for diagnosing the functioning of an enterprise is a complex information system that requires the interaction of the enterprise structural units. Diagnosing is an end-to-end process, which makes difficult its modelling.

The significant contribution to the methodology of economic diagnostics of an enterprise was made by economists I.V. Krivovyazyuk, O.Ye. Kuzmin, A.V. Rohovyi, V.V. Lukyanova, A.V. Kovalenko, V.Ya. Chevganova V.V. Repin and many others. The study of practical approaches to diagnosing requires improvement.

In practice, there are two approaches to the system management, they are functions management and process management. The process approach to the enterprise management has significant advantages over the functional one [2].

The purpose of the work is to identify aspects of the use of the process approach to the economic diagnostics of a business entity.

For a business entity, a process is a stable purposeful sequence of interrelated activities (works). According to a certain technology this sequence of activities transforms the resources received at the entrance into the final product, having value for the consumer, at the output.

Research has proven that the process management of an enterprise has the following advantages:

- focusing on the needs of the consumer and suppliers;
- reducing of management risks;
- concentrating of value in relation to the final products in the processes;
- increasing responsibility for the process;
- improving the efficiency of controlling.

There are such tasks of the economic diagnostics of a business entity in the works [3-5]:

- identifying of the real status of the enterprise;
- doing a study of indicators of status of the business entity, comparing them with the basic characteristics, normative values;
- identifying changes in the status of the subject in the space-time form;
- establishing the factors that caused changes in the status of the enterprise, and taking into account their influence;
- forecasting major trends.

Among the main types of methodologies for modelling and analyzing processes, author can single out the following:

- Business Process Modeling;
- Work Flow Modeling;
- Data Flow Modeling.

An important practical significance of the process approach is the transformation of management methods and models into documentation forms. This documentation allows management personnel to unify the process of forecasting and diagnosing the status of the enterprise.

For diagnosing, it is proposed to choose IDEF technology, which has computer support in the form of an integrated software package BPWin.

For example, decomposition of the first level of the diagnostic process may contain activities (works):

- to develop the diagnostic methodology for a particular enterprise;
- to collect and process information;
- to perform enterprise diagnosing;
- to issue the results of diagnosing.

The main methodological and practical recommendations proposed in the work can be used in the activity of the business entity.

Thus, the studies carried out in the work will help improve the efficiency of economic diagnostics of an enterprise, which will direct the actions of the business entity to the achievement of general goals when performing specific tasks.

References

1. Kryvoviazuk I.V., *Ekonomichna diahnostyka pidpriemstva : teoriia, metodolohiia ta praktyka zastosuvannia: monohrafiia*, Lutsk, Nadstyria, (2007), 260 p.
2. Repyn V.V., Elyferov V.H., *Protsessnyi podkhod k upravleniyu. Modelyrovanye byznes-protsessov*, Moscow, Mann, Yvanov y Ferber, (2013), 544 p.
3. Rohovyi A.V., “Ekonomichna diahnostyka pidpriemstva: teoretychni ta praktychni aspekty doslidzhennia”, *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 6, (2015), pp. 457–459.
4. Chevhanova V.Ya., “Metodyka diahnostuvannia ekonomichnoho stanu pidpriemstva”, *Efektivna ekonomika*, № 3, (2014), available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2828>.
5. Kuzmin O.Ye., Melnyk O.H., Petryshyn N.Ya., “Sotsialno-ekonomichna diahnostyka diialnosti pidpriemstva v umovakh hlobalizatsii: sutnist, vydy, pryntsypy zdiisnennia”, *Lohistyka. Visnyk Nats. un-tu „Lvivska politekhnika”*, № 690, (2010), pp. 623–628.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

РЕСТРУКТУРІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*Д.І. Дрогачова, Національний аерокосмічний університет імені
М.С. Жуковського “Харківський авіаційний інститут”,
студентка 3-го курсу, спеціальність “Економіка підприємства”*

*М.Г. Безпарточний, Національний аерокосмічний університет
імені М.С. Жуковського “Харківський авіаційний інститут”,
доктор економічних наук, професор кафедри економіки та
маркетингу – науковий керівник*

Сучасний стан економіки України потребує дослідження процесу здійснення реструктуризації промислових підприємств з метою забезпечення конкурентоспроможності та ефективності їх господарювання.

Актуальним питанням ефективного функціонування промислових підприємств є протистояння змінам зовнішнього середовища, зокрема впливу всього спектру глобалізаційних процесів на всіх рівнях економічної системи. Принциповим питанням у даній ситуації є не лише можливість протистояння підприємством таким змінам навколишнього середовища, а й відповідної його реакції.

Аналіз еволюції підходів до управління діяльністю підприємств підтверджує зміни в еволюції стратегічного менеджменту, викликані змінами навколишнього середовища, які сформували низку моделей, що відображають три варіанти управління підприємством у даній ситуації: реактивне, активне і планове управління. Такий підхід відображає ступінь реакції на прояв кризових ситуацій, завдання якого полягає в забезпеченні мінімізації втрат і збереження фінансових результатів.

Однак якщо розглянути процес управління діяльністю підприємства як швидкість реакції на зміну навколишнього середовища, то реактивне управління відображає швидку і

незаплановану реакцію в діяльності і системі управління на такі зміни, активне – більш кардинальну, але ще не радикальну, а плановане – прогнозовану і всебічно обґрунтовану розробку, а також контроль ефективності відповідних заходів, які використовуються на даному підприємстві. Ще одним аспектом є те, що не завжди зміни навколишнього середовища пов'язані з кризами в діяльності підприємства, як правило, можна стверджувати про виникаючі загрози ефективної і конкурентоспроможної діяльності під впливом змін зовнішнього середовища і вимагати розробки і впровадження системи їх попередження, які призводять до перетворень діяльності підприємства та управління нею.

Реструктуризація підприємства є одним з найбільш ємних і актуальних ринкових перетворень підприємств, що підтверджує і практика їх діяльності в зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою, де реструктуризація використовується з початку 30-х рр. XX ст. і є перманентним процесом, що виникає в їх діяльності при зниженні показників її ефективності, зміни чинників зовнішнього середовища і подальшого технічного, технологічного та іншого інноваційного розвитку, що сприяє формуванню основних моделей її проведення.

На відміну від досвіду країн з розвинутою ринковою економікою в Україні питання здійснення реструктуризації активно розглядаються з середини 90-х рр. минулого століття. Так, у більш ранніх трактуваннях реструктуризація розглядалася як зміна структури підприємства, його підрозділів, стилю управління виробництвом, структурної перебудови об'єкта і ефективного використання всіх ресурсів підприємства.

Впродовж останнього десятиліття актуальним напрямом стало здійснення фінансової реструктуризації та реструктуризації в системі антикризового управління.

Як інструмент і засоби в процесі антикризового управління реструктуризація застосовується як радикальний спосіб перетворення підприємства в таких ситуаціях:

- підприємство знаходиться в стані глибокої кризи;
- поточний стан підприємства є задовільним при наявності несприятливих прогнозів його майбутньої діяльності;
- ефективно функціонує, підприємство бажає посилити свою конкурентоспроможність за рахунок отримання додаткової конкурентної переваги, що дозволяє використовувати більший

спектр методів і засобів проведення реструктуризації.

В сучасних умовах актуальним питанням є захист національних інтересів країни і національного товаровиробника, пов'язаний не стільки з кризовими явищами в діяльності вітчизняних товаровиробників, а скільки з жорстким зміною зовнішнього середовища і посиленням конкуренції на внутрішньому ринку України, які обумовлені зміною вектора просування ТНК на внутрішні споживчі ринки країн СНД і лібералізацією торгівлі на них з 2008 р. Деякі галузі економіки України не витримали конкуренції з партнерами з СOT. Так, цукрова промисловість зазнає збитків через скорочення обсягів виробництва цукру, так як на внутрішньому ринку України з'явилися в цьому сегменті ринку збуту більш сильніші іноземні товаровиробники. Крім того, підприємства аграрного сектора не можуть формувати і розвивати власний експортний потенціал, оскільки не витримують конкуренції навіть на внутрішньому ринку з іноземними постачальниками продукції, хоча мають усі умови для виробництва високоякісної продукції.

Жорстка трансформація діяльності промислових підприємств сприяє формуванню в країні власних транснаціональних структур. Розробка стратегії створення українських транснаціональних структур може базуватися на використанні зарубіжного досвіду розвитку і формування таких структур Китаю, Індії, Індонезії, Мексики, Венесуели та інших країн, який показує, що національний капітал може чинити опір ТНК і гідно конкурувати тільки в разі його реструктуризації в сильні промислові, фінансово-промислові та інші групи.

Таким чином, трансформація як один із структурних компонентів реструктуризації промислового підприємства являє собою процес змін у діяльності підприємства, спрямований на збереження конкурентоспроможності та ефективності його діяльності, забезпечення формування конкурентних його переваг і подальшого ефективного розвитку без радикальних форм його перетворення, але значно впливає на напрями збереження або зміни його діяльності.

Список використаних джерел

1. Купріна Н.М. Реструктуризація підприємства і реінжиніринг бізнес-процесів як інструмент його конкурентоспроможної діяльності // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. Т. 1. Економічні науки.

Хмельницький, 2011. – № 5. – С. 41-44.

2. Трубченко Т.Г. Основи реструктуризації підприємства, available at: <http://portal.tpu.ru>

3. Швиданенко О.А. Сучасні корпоративні стратегії ТНК. Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. КНЕУ, 2006. – Вип. 15. – С. 177-192.

4. Климчук С.В. Проблеми і перспективи здійснення фінансової реструктуризації підприємствами України: монографія. Сімферополь, 2005.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

А.С. Тельнов, *Хмельницький національний університет,
д.е.н., професор кафедри маркетингу і торговельного
підприємництва*

Глобалізація спричиняє значний вплив на функціонування та розвиток як підприємницького сектору країни, так і його окремих одиниць – підприємств. Це вказує на необхідність визначення факторів підвищення ефективності діяльності суб'єктів підприємництва з урахуванням впливу глобалізаційних процесів. Питанням розвитку підприємництва присвячені роботи З. Варналія, В. Сизоненко, М. Вачевського, В. Мадзігона, Н. Примаченко, А. Гальчинського, І. Михасюка, І. Бернацького, Й. Петровича, Г. Захарчина, С. Мочерного та інших. Разом з тим, залишаються невирішеними певні аспекти проблеми підвищення ефективності діяльності суб'єктів підприємництва з огляду на вплив глобалізаційних процесів.

Для практичного розв'язання завдань управління ефективністю діяльності суб'єктів підприємництва важливого значення набуває врахування низки внутрішніх і зовнішніх чинників її зростання. Прискорення глобальних тенденцій ускладнює процес визначення цілей підприємств, обмежує умови їх досягнення, порушуючи баланс цієї складної соціально-економічної системи. Сучасна дійсність вимагає пристосування до наявних ризиків, які пов'язані із інноваціями. В умовах глобалізації змінюється зовнішнє середовище діяльності суб'єктів підприємництва:

- національні ринки споживчих товарів та ресурсів все більше інтегруються в єдиний світовий ринок, на якому іноземні фірми діють на рівних правах із національними;

- розрахунки здійснюються через Інтернет в режимі реального часу;

- обсяг і умови реалізації товарів значною мірою визначаються ще до початку виробництва, на підставі довгострокових контрактів із замовниками;

- у загальному обсязі запропонованої на ринку продукції більшу частку займають послуги, науково-технічні розробки, складні технічні комплекси;

- ціни визначаються витратами на одиницю споживчого ефекту, а не продукції;

- у структурі витрат виробництва збільшується частка трансакційних, спрямованих в інші сфери діяльності та авансованих витрат [1].

Стрімкий розвиток глобалізаційних процесів призводить до загострення конкуренції в соціально-економічній сфері, наслідком якої є розповсюдження нових організаційних форм кооперації та співробітництва підприємств.

Щодо внутрішніх чинників, то той чи інший суб'єкт господарювання може й мусить постійно контролювати процес їх використання через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також враховувати вплив на неї зовнішніх чинників. Серед основних чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів підприємництва виділено: технологію, устаткування, матеріали та енергію, якість і дизайн продуктів праці, організацію діяльності персоналу, методи роботи, стиль управління, державну економічну й соціальну політику, інституціональні механізми, інфраструктуру, соціальні зміни у суспільстві. При аналізі впливу системи чинників слід звернути увагу на такі моменти. Продукти праці, їхня якість і дизайн є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів підприємництва. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю. Також продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обґрунтованою ціною. У зв'язку з цим необхідно усунути організаційні та економічні перешкоди між виробництвом продукції та окремими стадіями маркетингових досліджень.

Глобалізація призводить до зменшення сфер впливу держави в сфері захисту національних господарюючих суб'єктів,

уповільнення ефекту від її заходів, направлених на відстоювання вітчизняних інтересів, пристосування економічної політики до вимог глобальних ринків. Факторами, що зумовлюють зміну ролі держави в глобалізаційному просторі, є такі:

- потоки капіталів виходять із-під контролю державних структур;
- інтернаціоналізація виробництва зменшує ефективність заходів протекціонізму;
- вплив на валютні системи глобального фінансового ринку;
- зростання екзогенних ризиків і невизначеності [2, с. 30].

З огляду на це необхідна зміна вагомості впливу держави в сфері регулювання підприємницької діяльності. Так, наприклад, у Франції та Італії державне фінансування НДДКР у загальному обсязі фінансування складає 43%, в Японії та Великій Британії – 38%, в Німеччині – 30%, в США – 27% [3, с. 205].

Сьогодні всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств справляє належний розвиток виробничої і соціальної інфраструктури. Визначальними напрямками вдосконалення виробничо-комерційної діяльності суб'єктів підприємництва є: підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; якості й конкурентоспроможності продукції; удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Швед Т.В. Вплив глобалізації на розвиток національних підприємств: теоретичний аспект / Т.В. Швед, І.С. Біла // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 2 (49), ч. 1. – С. 81-89.
2. Круш П.В. Сучасні тенденції трансформації економічного управління і регулювання в умовах глобалізації / П.В. Круш // Економічний вісник Національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут”. – 2009. – № 6. – С. 28-31.
3. Марущак В. Особливості новітніх тенденцій науково-технологічного розвитку в системі антикризових заходів України / С. Марущак // Дослідження міжнародної економіки: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 1 (66). – С. 197-209.

ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Д.О. Тимків, *Львівський торговельно-економічний
університет, студентка 3-го курсу,
спеціальність “Міжнародна економіка”*

В.І. Куцик, *Львівський торговельно-
економічний університет, доцент кафедри економіки,
к.е.н., доцент – науковий керівник*

На сьогоднішній день більшість українських підприємств намагаються, в основному безуспішно, фінансувати зростання бізнесу виключно за рахунок банківських кредитів або власного прибутку. При цьому вони не мають у своєму розпорядженні достатнього забезпечення для отримання позик, а втрачений час на акумуляцію власного прибутку приводить до програту конкурентам, здатним залучати зовнішній капітал.

Необхідність вагомого зростання іноземних інвестицій, що залучаються до економіки нашої держави, стає невід’ємною частиною більшості масштабних економічних програм. За останні два роки іноземні інвестори найбільше вкладали у фінансову та страхову діяльність, а також оптову та роздрібну торгівлю, промисловість (рис. 10).

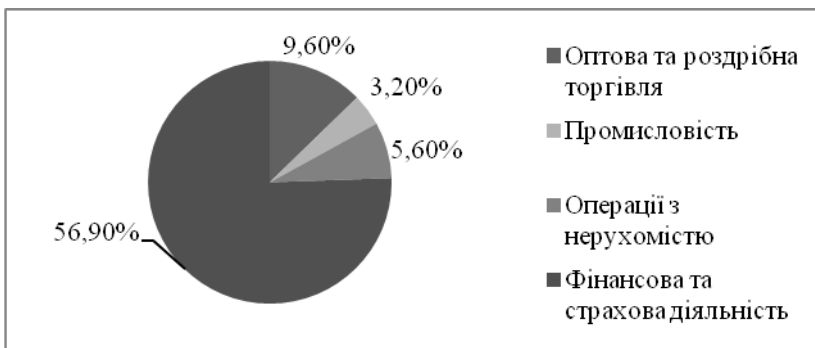


Рисунок 10 – Найбільші надходження інвестицій за сферами економічної діяльності 2016-2018 рр. у %

Сьогодні в конкурентній боротьбі перемагає не те підприємство,

яке володіє значними активами, а те, яке може швидше створювати, розвивати нові активи [1]. Тобто лідерство в конкурентній боротьбі залежить від ключових компетенцій, якими володіє підприємство, а також його динамічних здібностей. Однак для подальшого покращення інвестиційного клімату підприємництва в Україні актуальним є питання вдосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки [2].

За першу половину 2018 року в Україні відкрилося менше 44% від загального числа компаній, зареєстрованих в минулому році. Це дозволяє припустити, що до кінця року кількість новостворених юридичних осіб виявиться меншою, ніж в минулому році. У свою чергу, в минулому році цей показник був нижче, ніж в позаминулому. Тобто тенденція до скорочення числа нових підприємств триває (рис. 11).

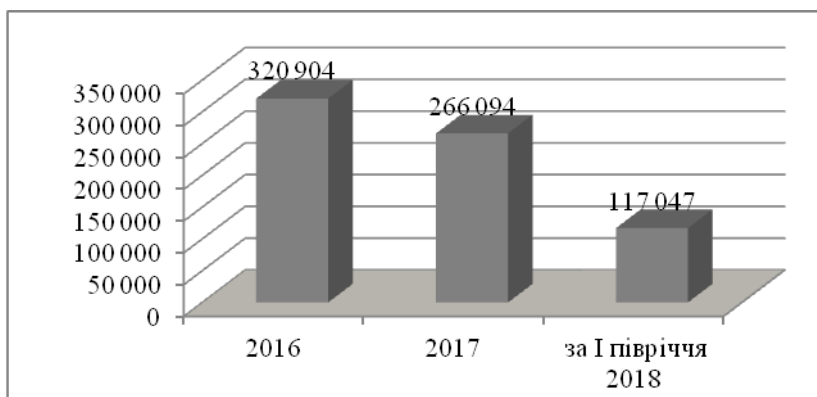


Рисунок 11 – Кількість зареєстрованих компаній 2016-2018 рр.

У 2016 році в Україні було зареєстровано 320904 нових юридичних особи, в 2017 році 266094. За першу половину 2018 року в реєстри внесено тільки 117047.

Світовим банком опубліковано глобальне дослідження Doing Business-2018 та супроводжуючий його рейтинг щодо створених у країнах світу умов для ведення бізнесу [3]. Рейтинг охоплює 190 країн і умови для ведення бізнесу, Україна зайняла 76 місце піднялася на 4 позиції. Позитивні зрушення в національній

економічній системі можна спостерігати за підсумками експорту за першу половину 2018 року (рис. 12).

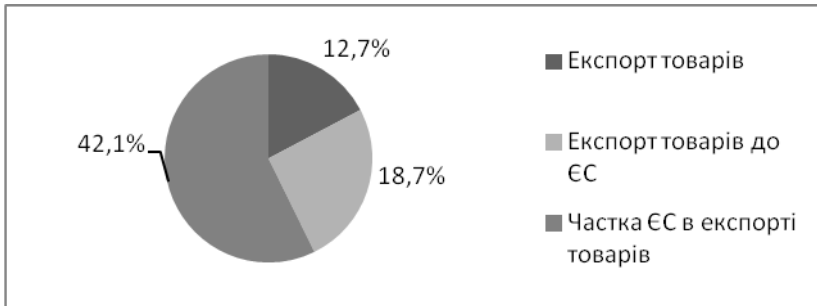


Рисунок 12 – Позитивні тенденції експорту товарів за першу половину 2018 року у %

Українські компанії виробляють все якіснішу продукцію яка відповідає європейським та світовим стандартам. ЄС головний торговельний партнер із часткою 42,1%, яка стабільно зростає.

Отже, залучення міжнародних інвестицій, дозволить максимізувати потенціал економічного зростання підприємницького сектору в країні. Сучасна політика розвитку підприємництва має найбільше сприяти на спрощення адміністративних процедур; збільшення зовнішніх джерел фінансування; просування експорту і збільшення інноваційності підприємств.

Список використання джерел

1. Гріщенко І.В., Білецька Н.В., Циганчук В.А. Фактори активізації інвестиційної привабливості підприємств. Вісник Львівського торговельно-економічного університету / [ред. кол.: Куцик П.О., Барна М.Ю, Семак Б.Б. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. – Вип 55. – 218 с.
2. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств за сучасних умов / О.Й. Лесько, І.В. Причепа // Вісник ВПП. – 2016. – № 1. – С. 44-48.
3. Doing business-2018. Україна в рейтингу світового банку легкості ведення бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://edclub.com.ua/analytika/doing-business-2018-ukrayina-v-reytingu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

PERSONNEL POTENTIAL AS THE BASIS OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISES OF HOSPITALITY INDUSTRY

M. Popyk, *Uzhhorod National University, Candidate of Economic Sciences, Department of Tourism Infrastructure and Service*

The dynamic development of the hospitality industry, as well as an increasing of the level of consumer requirements for the quality of services nowadays is characterized by intensified competition among hotel, restaurant and other enterprises. To attract tourists and to gain competitive advantages, there arises a question concerning the improvement of the quality of provided services through the formation and development of the competitive personnel, which is designed to provide the necessary level of service taking into account international standards to meet the needs of tourists.

Competitiveness and successful development of enterprises of the hospitality industry depends not only on the quality of staffing, but also on the ability to realize the potential (knowledge and skills) of each employee to achieve the strategic goals of the enterprise. Therefore the enterprises of the hospitality industry must constantly search for effective ways to form and develop its personnel potential for the long-term period.

The unresolved nature of many problems related to the formation and development of personnel potential, the lack of a unified personnel policy at the enterprises are becoming the main obstacles to the sustainable functioning of the hospitality industry during the period of a constant increase in the number of visitors.

The term “potential” means someone’s or something’s ability to develop, achieve or succeed. In general, it refers to the “hidden opportunities, power and strength”. The essence of the concept of “potential” (of employee, group or team) is considered to be as a source of opportunities that can be used under the most favorable organizational and technical circumstances for solving problems or

achieving the goals of an enterprise. Thus, these are the capabilities of an individual, labor team and society in a certain sphere that have not yet manifested themselves in their relevant areas of life [1].

The issues of personnel potential are rather thoroughly studied in economic science. It uses also such terminology as: employment potential, human resources potential, labor potential and motivational potential of human resources. Over the past 40 years, scientists have been exploring the personnel potential of individual employees and work groups at enterprises, and in recent years the issues of labor potential are studied in the framework of personnel management. Various aspects of labor potential were studied by: M. Armstrong, A. Baron, G. Hamel, D. Joy-Matthews and others [2].

Thus, the concept of “personnel potential of an enterprise” is a generalizing characteristic of the aggregate abilities and capabilities of permanent employees of an enterprise who: have certain qualifications; possess special knowledge; have undergone preliminary professional training; have an experience in a certain sphere of activity; apply their knowledge, skills and abilities to effectively perform their functional duties in accordance with the objectives of the enterprise.

The personnel potential of the hospitality industry enterprise should be considered as a general level of personnel support for the existence and development of that enterprise. It includes different individual components: the potentials of key specialists, managers, groups and the communicative potential related to the intergroup interaction. The lack of a level of significant for the hospitality industry enterprise qualities of the staff at least in the one component will reduce the competitiveness and efficiency of that enterprise.

The personnel potential is a cumulative characteristic of various qualities of an enterprise's staff, which include knowledge of the principles of the functioning of the hospitality industry, professional skills, special attitude to work, physical and psychological abilities necessary to achieve the goals of the enterprise.

The peculiarity and uniqueness of human resources in the hospitality business lies in the fact that the personnel is directly in contact with the consumer and is considered as an integral part of the product (goods, services), since it ensures its functional quality. Consumers' opinion about the level of service and the enterprise as a whole depends on the level of qualification, practical training and personal qualities of the staff. Therefore there are some rules that must be followed for good and competitive service: staff motivation for precise definition and

satisfaction of clients' needs and requirements; each employee must be customer-oriented; polite behavior is encouraged; "disposition" to the client. But at the same time, not only consumers' needs and interests must be taken into account, but also employees' ones. Thus, when using the knowledge and skills of the company's employees, it is necessary to satisfy their needs, to form effectively the partnerships between employees and the organization and to recognize the mutual value [3].

The factors of external and internal environment have a significant impact on the formation and development of personnel potential, which must be taken into account. They will allow: to evaluate the parameters of the qualitative and quantitative characteristics of the labor capacity in the labor market as a potential source of personnel formation; to analyze the consequences (positive or negative) of the influence of these factors on the parameters of the labor potential; to form personnel policy that use the positive aspects of this influence and neutralize the negative ones [4].

Thus, the quality of services provided by enterprises of the hospitality industry depends on the level of professional training and practical experience of the staff that are in a close contact with consumers in the process of production and consumption of services. Therefore ensuring the competitiveness and efficiency of the hospitality industry enterprise is associated with the formation and development of personnel potential of employees.

References

1. URL: <https://dictionary.cambridge.org>
2. Apenko S.N., Romanenko M.A. Formation of personnel potential of innovative projects based on international professional standards. Actual problems of economics. Vol. 12 (186). 2016. – P. 244-252.
3. Ланко М.Ю. Мировой опыт развития индустрии гостеприимства. Москва: ГОУ ВПО, 2008. – 387 с.
4. Armstrong M. Strategic Human Resource Management: A Guide to Action. 3rd Edition. London: Kogan Page, 2006. – 194 p.

ПЕДАГОГІЧНІ ОРІЄНТИРИ В ПРОФЕСІЙНІЙ ТУРИСТСЬКІЙ ОСВІТІ

В.В. Ципко, *Національний транспортний університет,
завідувач кафедри туризму, доктор педагогічних наук,
доцент, старший науковий співробітник*

Розвиток професійної туристської освіти в Україні відбувається у рамках основних напрямів розвитку нової освітньої системи.

Принципова відмінність цієї нової системи від традиційної полягає в зміні парадигми “освіта – навчання” парадигмою “освіта – становлення”, перетворення знань в основний громадський капітал, розвиток концепції безперервної освіти [1].

При цьому, нова політична, економічна й соціальна ситуація, що склалася в Україні, її вихід як самостійного суб’єкта на міжнародну туристичну мапу, визнання національних культурних пам’яток, організація рекреаційно-туристичних зон – усе це потребує наукового обґрунтування теоретичних та методичних засад відповідно до сучасних світових тенденцій і національних інтересів України, а також розвитку й структуризації мережі навчальних закладів, інститутів перепідготовки та підвищення кваліфікації управлінських кадрів для сфери туризму.

На жаль, розв’язання цих важливих завдань гальмується низкою суперечностей, зокрема між:

- вимогами ринку праці до професійної підготовки фахівців сфери туризму та рівнем їхньої кваліфікації, що не відповідає сучасним світовим тенденціям і зрослим потребам в умовах інформаційно-технологічного розвитку;
- необхідністю підвищення рівня фундаментальності туристської освіти та недосконалістю професійно-кваліфікаційної структури кадрів;
- процесами гуманізації, гуманітаризації освітньо-виховної діяльності та їх формальним врахуванням у професійній підготовці майбутніх фахівців для сфери туризму;
- потребами культурологічної підготовки фахівців для сфери туризму з урахуванням етнонаціональних, соціально-культурних та інших особливостей різних регіонів й недооцінкою цього напрямку через відомі ідеологічні причини;
- необхідністю врахування особливостей становлення і

розвитку вітчизняної системи туристської освіти, прогресивних ідей зарубіжного досвіду професійної підготовки фахівців для сфери туризму та їх недослідженістю у вітчизняній педагогічній науці, нерідко ігноруванням у педагогічній практиці;

- потребами щодо теоретичного обґрунтування і науково-методичного забезпечення розвитку і функціонування туристської освіти і відсутністю в Україні спеціалізованих науково-дослідних інституцій.

Розв'язання означених суперечностей потребує обґрунтування змісту, функцій і завдань підготовки фахівців для сфери туризму відповідно до міжнародних стандартів, сучасних і перспективних завдань забезпечення конкурентоспроможності українських фахівців на світовому ринку туристських Враховуючи прагнення України ввійти до Європейського Союзу, зміст національної професійної туристської освіти має відповідати потребам подальшого розвитку вітчизняного туризму на рівні європейських держав. Це забезпечується корпоративністю професійної туристської освіти, коли вже в процесі навчання утворюються майбутні корпоративні зв'язки (технологічні стандарти готельних та туристських ланцюгів, франшизні відносини, норми ліцензування та сертифікації тощо) [3, с. 145].

За влучним висловом професора Н.А. Фоменко з приводу професійної туристської освіти, туризм є своєрідним апостолом глобальності [2, с. 197]. Ця глобальна місія туризму забезпечується різними способами:

- становленням глобальних технологій бронювання, резервування та реалізації туристичного продукту (глобальні мережі Амадеус, Інтернет, Сейбр та ін.);
- створенням єдиного статистичного простору туризму і маркетингу споживачами туристичних послуг;
- реалізацією глобальної концепції туристської професійної освіти впродовж усього життя;
- новою широкомасштабною інвестиційною роллю сучасної професійної туристської освіти, яка забезпечує економічні здобутки багатьом країнам.

Професійна туристська освіта пов'язана партнерськими відносинами з основною вищою освітою, загальноосвітньою і професійною підготовкою, інституціональними системами екології і охорони навколишнього середовища, соціальною зайнятістю,

економічним розвитком і суспільним захистом, а також із засобами масової інформації.

Особливого значення в партнерських відносинах сучасної професійної освіти набуває контроль над технологіями: забезпечення якості туристичного продукту, зв'язку з фундаментальними і прикладними науковими дослідженнями, системами менеджменту та завчасного повідомлення про зміни в економіці й на ринках праці, залучення міжнародних фінансових організацій та банків розвитку з метою підвищення якості професійної туристської освіти.

Зазначені партнерські зв'язки та відносини значною мірою визначатимуть стратегію і тактику реформування навчальних програм і формування змісту професійної туристської освіти, тому останнє потребує постійного моніторингу концепцій і тенденцій розвитку практичного туризму послуг [4].

Список використання джерел

1. Извеков А.И. Педагогические задачи высшей школы эпохи постмодерна – Режим доступу до вид.: <http://anthropology.ru/ru/texts/gathered/educinnov/index.html>
2. Педагогіка туризму. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. проф. Федорченка В.К., проф. Фоменко Н.А., доц. Скрипник М.І., доц. Цехмістрова Г.С. – К.: Видавничий Дім “Слово”, 2004. – 296 с.
3. Фокін С.П., Гайова О.М. Педагогічні аспекти підготовки фахівців туризму у вищих навчальних закладах України. Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ: Сб. наук. ст. – К.: Вид. Нац. авіа. університету “НАУ – друк”, 2010. – Вип. 2. – С.145.
4. Федорченко В.К. Теоретичні та методичні засади підготовки фахівців для сфери туризму: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. пед. наук:13.00.04 – “Теорія та методика професійної освіти” / В.К. Федорченко. – К., 2005. – 43 с.

МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Ю.О. Юхновська, *Дніпропетровський національний університет
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаря,
к.е.н., доцент, докторант*

Оцінка туристичного потенціалу країни та регіонів є важливою передумовою у плануванні туристичної галузі. Без системи оцінювання туристичного потенціалу ускладнюється розробка програми розвитку туризму в цілому.

Сьогодні дослідження щодо світового та вітчизняного розвитку туристичного потенціалу та його методів оцінки присвячено багато наукових праць та розробок з туризму, але єдиної методики оцінки потенціалу туристичної галузі досі не визначено.

Комплексним підходам в останній час приділяється достатньо багато уваги як вітчизняними, так й іноземними науковцями. Узагальнюючи результати їх досліджень, треба відзначити, що принципово “комплексність” розглядається в контексті оцінки туристичних ресурсів без урахування туристичної інфраструктури та з урахуванням інфраструктури туризму [1, 2, 3].

Таким чином, на основі опрацьованих джерел ми можемо зробити висновок, що основною проблемою у комплексному оцінюванні туристичних ресурсів є їх розмежування під час оцінювання. Запропоновані методичні підходи науковцями спрямовані на визначення рейтингу туристичних регіонів, порівняння цих показників, але така система підрахунку сама по собі не забезпечує аргументованого та об’єктивного вибору стратегії розвитку туристичного комплексу, визначення пріоритетних напрямів та можливостей.

Зазначимо, що оцінка окремих ресурсних складових туристичної галузі не може бути використана сама по собі, тому що вона є суб’єктивною.

Основною проблемою щодо визначення єдиної методики оцінювання туристичного потенціалу є те, що до галузі туризму відносяться підприємства, що входять до різних інших економічних галузей, в межах діяльності яких важко визначити яка частина доходів отримана саме від туристів, а яка від інших споживачів.

Абсолютні статичні показники не дають правильної відповіді

наскільки ефективно працює туристична галузь в певній країні або регіоні.

Для отримання достовірних результатів щодо оцінки туристичного потенціалу країни або регіону необхідно використовувати комплексні методики, які надають інтегрований результат за декількома показниками.

Інша ситуація, яку треба враховувати при таких дослідженнях – це ефективність використання тих ресурсів, які має країна або регіон і які впливають на загальну привабливість туристичного напрямку.

Проводячи поверховий логічний аналіз країн з точки зору розвитку та ефективності функціонування туристичної галузі, можна зазначити, що за показником віддаленості від країн-постачальників туристів вони знаходяться у схожій ситуації. Рівень соціально-економічного розвитку, політичної стабільності також приблизно ідентичний.

І третій аспект, якому сучасні вчені, приділяють недостатньо уваги – це наявність певних факторів, дія яких має суттєвий (переважно негативний) вплив на загальну затребуваність туристичного напрямку в контексті загальної соціальної, економічної чи політичної ситуації.

Відзначимо, що кожна з наявних в науковій літературі методик оцінки туристичного потенціалу регіону має певні переваги і недоліки. Аналіз наявних підходів і проблем оцінки туристичного потенціалу країни або регіону, необхідних для розвитку галузі туризму, дає змогу зробити такі висновки:

- в методиках оцінки туристичних ресурсів використовується обмежена кількість параметрів оцінки, що не дає повного уявлення про стан ресурсного потенціалу розвитку туризму та рекреації регіону (зазвичай використовують параметри оцінки окремих ресурсів, а саме природних, рекреаційних ресурсів, історико-культурних, рідше – інфраструктурних);

- в параметрах оцінки виявлено відсутність показників ефективності використання ресурсів туризму (наприклад, стан туристського попиту і пропозиції, технологічність освоєння ресурсів, державне регулювання туристичної діяльності);

- будь-яка пропонована сучасними авторами методика комплексної оцінки ресурсів туризму обов'язково вимагає уточнення критеріальної основи відповідно до природно-кліматичних, ландшафтних умов і особливостей історичного та

соціально-економічного розвитку території;

- існує проблема збору інформації, необхідної для проведення комплексної оцінки ресурсів розвитку туризму та рекреації;

- часто проведена оцінка є суб'єктивною.

Оцінка туристичного потенціалу має бути пов'язана з можливістю практичного застосування та забезпечуватися орієнтацією на споживача, його потреби та можливості.

Все це підкреслює необхідність не тільки обліку територіальних особливостей розподілу туристичних ресурсів та економічних процесів, що відбуваються в межах країни та регіонів, а й формування стратегії розвитку регіональних туристичних комплексів в залежностей від їх ресурсної складової та потреб сучасного туризму з можливістю запровадження нових форм відпочинку та забезпечуючи інформаційну підтримку їх просування як в межах, так і за межами регіону.

Список використаних джерел

1. Руденко В.П. Сучасні проблеми еколого-економічної оцінки природно-ресурсного потенціалу України [Електронний ресурс] / В.П. Руденко // Геоінформатика. – 2009. – № 4. – С. 38-42. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/geoinf_2009_4_6
2. Ушакова Е.О. Методологические основы оценки ресурсов развития туризма региона: монография // Е.О. Ушакова, И.И. Золотарев, С.А. Вдовин. – Новосибирск: СГГА, 2014. – 194 с.
3. Goeldner C.R. Tourism-principles, practices, philosophies / C.R. Goeldner, R.W. McIntosh. – N.Y.: Wiley and Sons, 2003. – 534 p.

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

USE OF ECONOMIC DIAGNOSTICS FOR INNOVATIVE ENSURING OF THE ECONOMIC PROCESS OF AGROINDUSTRIAL ENTERPRISES

O. Bezpartochna, *National Aerospace University named after
N. Zhukovsky "Kharkiv Aviation Institute",
Assistant at the Department of Economics and Marketing*

The complication of nature the economic activity of agroindustrial enterprises in today's conditions imposes new requirements to the management tools and, in particular, to the economic diagnosis of their activities. There is a growing need for the improvement of known and develop of new decisions a theoretical and applied nature aimed at ensuring the high efficiency of analytical and managerial activity of agroindustrial enterprises. That is why at present there are objective preconditions for implementation in the system of economic diagnostics the innovative component, which is aimed at increasing the efficiency of economic activity of agroindustrial enterprises.

Economic diagnostics the resource potential of agroindustrial enterprises as a functional element the process of management the activities of the agrarian entity, form its own system of theory, methodology, and organization of research process and develop a system of effective measures. The use of economic diagnostics in the process of carrying out the economic activity of agroindustrial enterprises allows timely detection and recognition the state of entity economic activity on the basis of indirect signs, which is especially relevant in conditions of variability and uncertainty of the external environment.

According to our research, the concept of economic diagnostics the activity of agroindustrial enterprises takes into account three groups of components: theoretical (visualization and increase the availability of the results of economic diagnostics), methodical (develop the method of express-diagnosis the activity of entity agrarian area, rationalization of the cost of diagnosis), as well as preparation and ensuring the practical

realization of the theoretical-methodological foundations of economic diagnostics (increasing the objectivity and completeness of economic diagnosis, creation of information base diagnosis, formation of organizational-technical ensuring).

Stabilization of the agrarian sector of the Ukrainian economy is possible only by increasing the result of efficiency the functioning of agroindustrial enterprises on the basis of effective use of innovations and the rational their distribution of them among the subcomplexes of agrarian production. Management of innovative activity, organizational-technical development of agrarian production is an important area of scientific-practical research, which is a part of the general theory and practice of functioning and development of the economy. Organization of economic diagnostics of innovative ensuring the economic process of entity of the agrarian sphere can act as a link between the various stages of planning the activities of enterprises, providing a comprehensive character of economic planning, which is expressed primarily in combination of various interconnections with different manifestations of managerial decisions at various hierarchical levels of agrarian production.

Considering the relationship between agrarian production and the market environment, as well as taking into account the principles of management of innovation activities (the system approach to the selection of development priorities, the innovative type of development based on own resources, functional-sectoral balance, use of integration processes, increase the regulatory role of the state) made it possible to determine, that use of economic diagnostics concerning the innovative ensuring of the economic process of agroindustrial enterprises makes it possible to introduce progressive ones technologies, increase the competitiveness and quality of agrarian products, increase production volumes, provide normative profitability and obtain a positive financial result.

Taking into account the aforementioned, there is a need to develop a mechanism for innovative ensuring of the economic process of agroindustrial enterprises. In our opinion, the basis of this mechanism should be theoretical-methodological approaches to the diagnosis and management of innovative provision of the economic process of agroindustrial enterprises. Such a mechanism is a complex system that contains the following subsystems: resource potential as a set of material, financial and labor resources; innovative potential as an ability to introduce and effectively use the achievements of science and

technology in the economic activities of agroindustrial enterprises; sales potential as the ability and economic expediency to develop measures to promote agrarian products on different types of markets.

Within the framework of proposed mechanism of innovative ensuring of the economic process of agroindustrial enterprises, we have improved the methodological approaches to the diagnostics of the constituent potential. The system of indicators economic diagnostics of innovation ensuring of the economic process of agroindustrial enterprises is oriented to researching not only the resources of agricultural production, but also on the innovative activity of economic entities through the appropriate system of financial ensuring, motivation, technical-technological ensuring, market environment and effective management decisions.

Conclusions. Use of economic diagnostics in modern conditions is an integral element of ensuring the competitiveness of any enterprise on the market. Agroindustrial enterprises, while investigating their own resource potential, find reserves for increasing the efficiency of its use. However, there is a need to take into account the innovative ensuring of the economic process of agroindustrial enterprises. The developed mechanism and improved methodical approaches to economic diagnostics the components of resource potential of agroindustrial enterprises allow to determine the state of the entity of economic activity and determine its directions of development in the future. The introduction of the mechanism of innovation ensuring the economic process of agroindustrial enterprises will increase the volume of activity, increase the efficiency of use the resources, introduce advanced production technologies, expand sale markets and ensure competitiveness in the long-term perspective.

References

1. Bezpartochna O. Economic diagnostics as a tool for transformation of organizational-legal forms of economic activity in the field of agriculture / Management mechanisms and development strategies of economic entities in conditions of institutional transformations of the global environment: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, in 2 Vol. // M. Bezpartochnyi, I. Britchenko, V. Mikhel / ISMA University. – Riga: “Landmark” SIA, 2019. – Vol. 1. – P. 259-269.
2. Bezpartochna O. Diagnostic the innovation potential of Latvia / Mechanisms of interaction between competitiveness and innovation in

modern international economic relations: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, in 4 Vol. // M. Bezpartochnyi, M. Živitere, V. Riashchenko / ISMA University. – Riga: «Landmark» SIA, 2017. – Vol. 1. – P. 62-70.

3. Bezpartochnyi M. Economic diagnostics in ensuring of competitiveness the economic entities / Conceptual aspects management of competitiveness the economic entities: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, I. Britchenko, in 2 Vol. // I. Britchenko, P. Jarosz // Higher School of Social and Economic. – Przeworsk: WSSG, 2019. – Vol. 1. – P. 10-19.

4. Bezpartochna O. Reengineering of business processes at enterprises of consumer co-operation / Conceptual aspects management of competitiveness the economic entities: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, I. Britchenko, in 2 Vol. // V. Riashchenko, M. Živitere / Higher School of Social and Economic. – Przeworsk: WSSG, 2019. – Vol. 2. – P. 85-98.

MARKETING ENSURE FOR DEVELOPMENT OF PARTNERSHIP RELATIONS IN AGROINDUSTRIAL ENTERPRISES

M. Bezpartochnyi, *National Aerospace University named after N. Zhukovsky “Kharkiv Aviation Institute”, Doctor of Economics, Professor at the Department of Economics and Marketing*

I. Britchenko, *State Higher Vocational School Memorial of Prof. Stanislaw Tarnowski in Tarnobrzeg, Doctor of Economics, Professor, Faculty of Technical and Economic Sciences*

P. Jarosz, *Higher School of Social and Economic, Dr. Inz., Vice-Rector for University Development*

The process of developing partnership relations between agroindustrial enterprises and entities infrastructure on the market agricultural products requires the develop of new managerial forms of engagement counterparties in close cooperation in order to increase their efficiency and ensure competitiveness. Such a form in modern conditions may be marketing ensuring that allows economic entities of the agrarian sector to carry out an economic assessment the proposals of partners in the formation and efficient use of their own resource

potential, to continuously monitoring of the objects infrastructure and the environment of functioning the agricultural market, to develop effective commodity and price strategies aimed at specific segments of consumers of agricultural products, while providing of agroindustrial enterprises with certain competitive benefits.

The infrastructure of the agrarian market includes a complex of elements that form partnership relations with the agroindustrial enterprises for the effective agricultural production, namely: service structures (refrigerating, warehouse, transport, etc.); information systems for operational management of product movement; intermediary structures for the provision of marketing services; cooperative organizations that facilitate the conclusion of contracts, the search for sellers or buyers; expert services for quality control and product safety; commercial banks from settlement and credit servicing the process of production and sale of agrarian products; insurance companies; a system of price monitoring and standardization, etc.

However, the current state of marketing ensure for the functioning and development of the infrastructure of the agrarian market remains unsatisfactory, which complicates the implementation of economic diagnostics in order to establish effective partnership relations. In addition, there is no effective system of price monitoring, analysis and forecasting of the agrarian market situation, collection and dissemination of information on the level of prices for agricultural products and raw materials; activity of the exchanges does not ensure the performance of the function of the indicator of price formation and large-scale batches of agricultural products.

In order to improve the process of development of partnership relations on the agroindustrial complex market and the formation of proper infrastructure, we have proposed to use of marketing ensuring based on organizational-economic measures. Consider each item in more detail.

Trends in exchange trading of the agricultural products, food and material-technical resources that consumed in the agro-industrial complex are largely shaped by the influence of the trend of the over-the-counter market. In our opinion, to establish effective partnership relations between agroindustrial enterprises and agricultural commodity traders it is expedient to use the following marketing support measures: directing agricultural products through transparent agricultural market procedures – stock exchanges, agricultural trading houses, stationary trading networks, primarily the consumer co-operation; expansion of

stock trading to the level of 10-15% of the volume of trade in agrarian products, and forward and futures trade – up to 20% of the exchange turnover of these products; increase of reserve, interventional, mortgage and regional purchases of crop production exclusively through exchanges, trading houses and other procedures, which ensure transparency of sales, the objectivity of economic diagnosis regarding price determination and ensure of consumer demand, adequate market supply of agricultural products, etc.

The means of marketing ensure provide a procedure for establishing active partnership relations with wholesale-food markets, which includes the following tasks: creation of economic and organizational preconditions for the improvement of wholesale trade on the basis of deepening its specialization, development of competition and cooperation, wide attraction of capital of various forms of ownership. In our opinion, it is possible to realize it at the expense of the following marketing measures: maximizing the opportunities of showing the interests of producers and consumers of agrarian products; assistance in the elimination of the cells of spontaneous wholesale trade; creation of preconditions for the stabilization of prices and commodity flows; assistance in establishing realization and economic relations between manufacturers, wholesale sellers and buyers; the concentration of food resources, products and the search for buyers and sellers, etc.

Formation of appropriate marketing ensure for activating the activity of wholesale markets of agricultural products and establishment of effective partnership relations between the entities is achieved in different interconnections, namely: for the state – the study of the economic situation of the food market in relation to its stabilization and further development; for the regions – monitoring of the state and development of market infrastructure, analysis of the demographic situation and assessment of unemployment; for wholesalers – estimation of volumes and rates of change of commodity turnover, analysis of risks, determination the factors of influence on the basic indicators of activity of economic entities; for large commodity producers – research of channels for the promotion of products to consumers, assessment of commercial risks; for farmers and households – analysis of sales of small lots through wholesale enterprises; for consumers – research of solvent demand, norms of rational consumption of products, assessment of food quality, etc.

In the retail system, ensuring the formation and development of partnership relations between the entities of the agro-industrial market,

in our opinion, is achieved through the creation of an effective competitive environment through associations on a cooperative basis, multidisciplinary, chain and vertically integrated trade-retail structures, as well as expansion firm trade of agricultural enterprises.

The improvement of the organization of retail trade will be facilitated by the regulation of trade activity and strengthening of control by improving the licensing and patenting system, introducing a system for controlling the quality of goods, conducting technical certification of the entities of trading network, streamlining street trade, strengthening the material-technical base of local markets for the sale of food products, and improvement of the order of organization of trade on them, introduction of the system of state standards and bar coding of goods, by strengthening the control and improvement of the mechanisms of counteraction to the sale of low-quality products. Marketing ensure in this context should be obtained that the results of research on the structural and territorial organization of the retail network, formation of appropriate models of consumer behavior and their requests, etc.

An important component of the market infrastructure of the agroindustrial complex is the entities of foreign economic activity engaged in export and import of agricultural products. In our opinion, in order to form partnership relations with the indicated entities, it is necessary to take into account the growth rates and structure of trade turnover, the dynamics of prices, tariff and non-tariff regulation of volumes of export and import in the countries, the mechanism of state regulation of foreign trade operations, etc.

At the present stage, the entities of financial-credit sphere and insurance should become reliable partners in the formation of the proper infrastructure of the agro-industrial complex market. For the agroindustrial enterprises these entities provide appropriate financial support for economic activities through replenishment of working capital, regulation of financial flows between customers of resources and suppliers, insurance of commercial risks, etc. According to our belief, marketing communications should provide reliable information on the needs for financial resources, their volumes, sources and structure of formation, determination of the level of interest rates and terms of lending, the level of risk from the results of operating activities, etc.

Conclusions. Formation and development of partnership relations on the agroindustrial complex market between enterprises and entities infrastructure is possible due to the use of marketing ensure in the economic activity of the entities of the agrarian sector. For the formation

of effective partnership relations between enterprises important is creating an effective and reliable marketing information system regarding the state of the agrarian market situation. The introduction by the agroindustrial enterprises we have developed of the measures in relation to the formation and development of the partnership relations allows us to develop the directions of cooperation with different entities of the market infrastructure and develop the prospects for the future.

References

1. Bezpartochnyi M. Creating a marketing strategy on agriculture market / Formation of modern social, economic and organizational mechanisms development of entities agrarian business: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi // M. Bezpartochnyi, M. Živitere, V. Riashchenko / ISMA University. – Riga: «Landmark» SIA, 2017. – P. 52-68.

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

В.В. Коваленко, *Одеський національний економічний університет,
професор банківської справи, д.е.н., професор*

Аграрне виробництво відіграє значну роль у розвитку економіки України. У даному секторі економіки створюється до 12% валової доданої вартості. За рахунок агропродовольчої продукції забезпечується понад 30% всього експорту держави [1, с. 30].

До основних проблем, які потребують ін'єкцій у аграрний сектор економіки України, з точки зору банківського кредитування, слід виокремити: відставання агропромислового виробництва від інших галузей народного господарства за рівнем фондоозброєння праці; застарілі технології виробництва та використання морально і фізично зношеної техніки, галузь забезпечена технікою лише на 60 % від потреби; сезонність виробництва; уповільнена оборотність коштів на виробничій стадії; значні платежі в бюджет призводять до скорочення прибутковості відсутність дієвих механізмів захисту внутрішнього ринку та заходів щодо створення сприятливих умов для експорту.

Основні чинники, які зумовлюють потребу у кредитуванні аграрного сектора економіки України можна поділити за двома напрямками:

1. *Ресурсний потенціал, що вимагає банківського кредитування*: площа сільськогосподарських земель України – найбільша в Європі – 41,5 млн. га (70 % території країни); сектор забезпечує близько 8-12 % валової доданої вартості; задіяно 3,5 млн. населення (17 % зайнятих в Україні); рослинництво займає близько 70 % с/г продукції.

2. *Чинники, що зумовлюють потребу у банківському кредитуванні*: зростання дебіторської заборгованості; висока ризиковість галузі сільськогосподарських підприємств; низький рівень інвестиційної привабливості; ускладнений доступ до банківських кредитів [2, с. 27].

Якщо проаналізувати показники ефективності кредитування вітчизняної аграрної сфери, то вони знаходяться на значно низькому рівні порівняно з аналогічними показниками США (вітчизняний аграрний сектор одержує у 15 разів менше кредитних ресурсів у розрахунку на одиницю виготовленої валової аграрної продукції; у 24 рази менше отримує кредитів на 1 га землі сільськогосподарського призначення, ніж аграрні підприємства США).

До причин обмеження сільськогосподарського банківського кредитування слід віднести:

1. Високий ризик сільськогосподарського виробництва (природно-кліматично, цінові).

2. З боку кредиторів (пропозиція): недостатній рівень розвитку інфраструктури банківської сфери у сільській місцевості. Віддаленість кредиторів, територіальна розпорошеність кредиторів. Дефіцит кредитних продуктів, які б задовольняли потреби сільськогосподарських виробників. Відсутність спеціальних методик оцінювання кредитоспроможності сільськогосподарських позичальників. Високий ризик трансакційних витрат, пов'язаних з наданням не значних за розміром позик.

3. З боку позичальників (попит): закредитованість, нерідко низький рівень рентабельності, особливо у тваринництві. Дефіцит чи відсутність ліквідного забезпечення кредиту. Відсутність кредитної історії, складність та надто висока вартість отримання кредиту. Високий ризик трансакційних витрат, пов'язаних з отриманням кредиту.

У ринковій економіці попри усі негаразди кризових явищ, першоджерелом яких є криза довіри, найефективнішими все ж є саме договірні механізми розподілу ризиків, котрі мають місце у процесі банківського кредитування аграрного сектора економіки. До таких механізмів, а також методів управління кредитними ризиками належать надання синдикованих кредитів з розділенням ризиків між декількома банками, страхування виконання зобов'язань за виданими позичками, надання банківських гарантій, поручительств, оформлення заставного забезпечення за виданими кредитами, а також використання відносно нових для вітчизняної банківської системи фінансових інструментів, що слугують для управління кредитними ризиками, – кредитних похідних фінансових інструментів, або кредитних деривативів.

Одним із таких інструментів може бути оптимальний контракт С. Чанга, за яким “покращення кредитних умов позичальника відповідає рівню вірогідності забезпечення від втрат кредитора, тобто контракт, що вирівнює інтереси позичальника і кредитора та мінімізує агентські витрати” [3, с. 68-69]. Мова йдеться про забезпечення контракту в ролі якого виступає застава, як правовий інститут, рівень розвитку якого залежить від загального стану інституціонального устрою даної країни.

В цілому, доцільно визначити можливі шляхи покращення розвитку кредитних відносин з підприємствами АПК: стабілізація державної підтримки аграрного сектору (розробка довгострокових програм розвитку); розвиток кооперації та створення аграрного банку; пільгова податкова політика для банків, що кредитує аграрний бізнес; запровадження АПК кредитування під фінансові розписки; розвиток кредитування під державні гарантії.

Список використаних джерел

1. Лупенко Ю.О. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи / Ю.О. Лупенко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – Серія Економіка. Випуск 2 (4). – Ч. 2. – С. 30-34.
2. Коваленко В.В. Проблеми та перспективи банківського кредитування аграрного сектору економіки України [Текст] / В.В. Коваленко // Фінансування, інвестування та кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці: збірник наукових праць за матеріалами Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (20 травня 2018 р., Дніпро). –

Дніпро: ДДАЕУ, 2018. – Ч. 2. – С. 27-29.

3. Chang, C. Thedynamic structure of optimal debt contracts [Electronic resource] /C. Chang // Journalof economic theory. – 1990. – № 52. – P. 68-86. – Access mode: <http://www.ceibs.edu/faculty/cchun/papers/JET1990.pdf>.

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ РЕГІОНУ

Ю.В. Негода, *Національний університет біоресурсів і природокористування України, доцент кафедри фінансів, к. е. н., доцент*

Останні роки перед аграрним бізнесом регіонів постала ціла низка викликів, що загрожують позитивній динаміці його розвитку. На заваді їх поширення стали структурні трансформації фінансово-економічних відносин держави та аграрного бізнесу. Так, до 01.01.2017 року згідно ст. 209 ПКУ [1] на аграріїв поширювався спеціальний режим оподаткування ПДВ, в рамках дії якого сума ПДВ, нарахована аграріями на вартість поставлених сільськогосподарських товарів/послуг, не підлягала сплаті до бюджету та повністю залишалася в їх розпорядженні для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку – для інших виробничих цілей [1].

З введенням в дію ЗУ “Про внесення змін до ПКУ та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році” від 20.12.2016 за №1791 [2] урядом запроваджено надання аграріям бюджетних дотацій для розвитку аграрного бізнесу, а ст. 209 ПКУ з 01.01.2017 р. визнано такою, що втратила чинність. Тож, на сьогодні фінансово-економічні відносини держави та аграрного бізнесу регіонів регулюються ЗУ “Про державний бюджет України” на відповідний рік та ЗУ “Про державну підтримку сільського господарства України” від 24.06.2004 за №1877-IV (далі – Закон 877) [3] (із змінами від 20.12.2016 № 1791), а порядок витрачання бюджетних

коштів щорічно визначається КМУ окремими постановами.

Так, зокрема, постановою КМУ від 08.02.2017 р за № 83 “Про затвердження Порядку розподілу бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році” (далі – порядок № 83) [4] визначено механізм розподілу коштів, передбачених Мінагрополітики у державному бюджеті за бюджетною програмою за КПКВК 2801580 “Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників”.

Відповідно до п. 4 Порядку № 83 [4] розподіл бюджетної дотації здійснюється за такими напрямками:

- бюджетна дотація товаровиробникам, які займаються розведенням свійської птиці та/або виробництвом м'яса свійської птиці та/або виробництвом яєчних продуктів, яєчного альбуміну, яєчного порошку (КВЕД 01.47, 10.12 та 10.80);
- бюджетна дотація іншим товаровиробникам, які провадять види діяльності, визначені в пункті 16 1.3 статті 16 1 Закону № 1877 [4] (крім КВЕД 01.47, 10.12 та 10.80).

Нормами Порядку № 83 передбачено, що територіальні органи ДФС, щомісяця протягом трьох робочих днів після граничного терміну сплати ПДВ відповідно до Реєстру та поданої податкової звітності з ПДВ визначають суми коштів для кожного отримувача із застосуванням коефіцієнтів пропорційності (п. 9) та надсилають до Казначейства і Мінагрополітики Реєстр із зазначенням інформації про отримувача та суми бюджетної дотації, яка підлягає перерахуванню останньому (п. 12). На підставі отриманого від територіального органу ДФС Реєстру, Казначейство в автоматичному режимі перераховує відповідним отримувачам суми бюджетної дотації (п. 13) [4].

За 2017 рік найбільшу суму бюджетних дотацій у рамках держпідтримки агробізнесу регіонів отримали аграрії Полтавської області – 80,3 млн грн. Проте кошти, які мали бути спрямовані на повернення ПДВ (бюджетна дотація) у 2017 році згідно Звіту про результати аудиту ефективності виконання повноважень органами державної влади в частині повноти та своєчасності сплати податків суб'єктами господарювання в сільському господарстві, затвердженому рішенням Рахункової палати від 23.10.2018 за № 27-4 [5] не повністю перераховані на рахунки аграріїв. У 2018 ж році видатки на виплату бюджетної дотації за бюджетною програмою за КПКВК 2801580 не передбачено взагалі.

Отже, за результатами аудиту механізм державної підтримки аграрного бізнесу регіонів Рахунковою палатою визнано як неефективний, оскільки він призвів до викривлення цілей державної підтримки аграріїв та не сприяє динамічному і сталому розвитку агробізнесу регіонів.

Подальший розвиток аграрного бізнесу регіонів в умовах конкурентного середовища потребує на ухвалення стратегічно виважених рішень щодо структурної трансформації фінансово-економічних відносин держави та агробізнесу, запровадження сучасних методів і форм державної підтримки.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>
2. Про внесення змін до ПКУ та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році. Закон України від 20.12.2016 за № 1791. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1791-19>
3. Про державну підтримку сільського господарства України. Закон України від 24.06.2004 за №1877-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.zakon.rada.gov.ua/go/1877-15>
4. Про затвердження Порядку розподілу бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році. Постанова КМУ від 08.02.2017 р за № 83. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/83-2017-п>
5. Про результати аудиту ефективності виконання повноважень органами державної влади в частині повноти та своєчасності сплати податків суб'єктами господарювання в сільському господарстві. Звіт Рахункової палати, затверджений рішенням від 23.10.2018 за №27-4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/.../Zvit_27-4_2018.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

В.С. Уланчук, *Уманський національний університет
садівництва, доктор економічних наук, професор кафедри обліку і
оподаткування*

О.В. Жарун, *Уманський національний університет
садівництва, кандидат економічних наук, доцент кафедри
підприємництва, торгівлі та біржової діяльності*

Останнім часом в Україні спостерігається підвищений інтерес до інвестицій і усього, що з ними пов'язано. Особливо актуальним стає питання вибору привабливих об'єктів інвестування та обґрунтування інвестиційних проектів. Аналіз внутрішньої інформації підприємства, як правило, виявляється вирішальним для прийняття інвестиційних рішень. Однак, на нашу думку, проблема залучення кредитних і інвестиційних ресурсів до АПК не тільки теоретично слабо розроблена, але й досить заплутана в механізмах здійснення. Разом з тим у цей час виникли нові господарські фактори й умови, які піднімають роль і значення ефективних рішень облікових, аналітичних, фінансово-кредитних і пов'язаних з ними інвестиційних проблем в організаційно-управлінському аспекті. Наукові дослідження в цьому напрямку стають надзвичайно актуальними з урахуванням особливостей господарської та фінансової нестабільності.

Аграрні підприємства при роботі в ринкових умовах несуть повну відповідальність за всі сфери своєї діяльності – виробничу, фінансову, збутову, утилізацію відходів, облік, роботу з персоналом. Тому слід брати до уваги всі види ризиків: це можуть бути фінансові, виробничі, операційні, трудові та інші. Особливе місце в їх системі посідають фінансові ризики, так як вони синтезують вплив всіх факторів, пов'язаних з отриманням, розміщенням і використанням інвестицій усіх форм.

Різноманіття факторів ризиків призводить до різноманіття і видів ризиків інвестицій, які характеризуються не тільки ефективністю, але і збитковістю, а то і прямими втратами інвестицій в цілому. Тому завдання сільськогосподарських підприємств вбачаються в тому, щоб скорочувати ці ризики, не допускати втрат інвестицій. У сільському господарстві велику роль відіграють кліматичні, погодні, територіальні відмінності, вони

значно впливають на ефективність інвестицій, тому їх слід обов'язково враховувати. Це пов'язано перш за все з широким ареалом обробки сільськогосподарських культур, територіальною роз'єднаністю виробництва продукції, нестабільністю погодних умов [1].

До особливостей інвестиційного забезпечення аграрної сфери слід віднести і той факт, що сільськогосподарське виробництво менш ефективне в порівнянні з іншими секторами економіки; вкладений в нього капітал приносить менший прибуток на одиницю інвестиції, що робить його менш привабливим для інвесторів. Аграрний сектор поступається іншим галузям в міжгалузевій конкуренції на ринку інвестицій тому, що кругообіг і оборот капіталу тут уповільнений через великі перерви у праці, труднощі в збуті, монополізацію переробки продукції, диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, виплати земельної ренти, сильний тиск промислових монополій [2].

В умовах нерегульованої ринкової економіки, при так званій вільній конкуренції, ціни в монополізованому секторі промисловості ростуть значно швидше, ніж в аграрному секторі, що створює нездоланний для сільськогосподарського виробництва диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і ресурси, необхідні для аграрного виробництва; значна частина створюваної в ньому вартості переходить у "кишеню" промислових і торгових монополій. Тому аграрний сектор у цих умовах не в змозі на рівних з промисловістю, торгівлею, банками брати участь в міжгалузевій конкуренції за вітчизняні інвестиції. Те ж саме можна сказати і щодо конкуренції за іноземний капітал [3].

Ще однією з особливостей інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки є те, що вона найтіснішим чином пов'язана з особливостями сільськогосподарських ринків. Наприклад, ринок зерна характеризується як ринок з досконалою конкуренцією, втім це не так. Ці ринки зазвичай збалансовані, але при збільшенні попиту на сільськогосподарську продукцію вони не можуть швидко відреагувати на підвищення цін і збільшити пропозицію продукції. Це пов'язано з обмеженістю сільськогосподарських угідь.

Отже, інвестиції в аграрне виробництво мають свої особливості. Інвестиційна діяльність залежить не тільки від стану розвитку галузі, а й від впливу фінансових механізмів на життєво важливі параметри функціонування виробництва.

Список використаних джерел

1. Заїка С.О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування / С.О. Заїка // Науковий вісник Херсонського державного університету. “Економічні науки”. – 2015. – Вип. 13. Ч. 1. – С. 84-87.
2. Ніколюк О.В. Формування систем антикризового управління підприємств агропромислового виробництва / О.В. Ніколюк // Вісник ХНАУ. – 2015. – № 5. – С. 99-109.
3. Череп А.В. Інвестиційна діяльність в Україні: стан та шляхи її активізації / А.В. Череп, Г.І. Рурка. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво: науково-виробничий журнал. – 2011. – № 3. – С. 48-52.

СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТУ ТА ІНФРАСТРУКТУРИ

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

Ю.В. Борисенко, *Державний університет інфраструктури та технологій, студентка 2 курсу, спеціальність “Транспортні технології (на залізничному транспорті)”*

В.В. Ковальчук, *Державний університет інфраструктури та технологій, доцент кафедри теоретичної і прикладної механіки, к. ф.-м. н., доцент – науковий керівник*

У сфері розвитку транспортної інфраструктури значної уваги потребують питання єдиної політики і стандартів розвитку транспортної інфраструктури. Маючи розгалужену транспортну інфраструктуру і перебуваючи на найважливіших напрямках світової торгівлі між Європою, Азією та іншими континентами, Україна має всі передумови для успішного розвитку транспорту за умови [1] виваженої державної політики стосовно указанного питання.

Спеціалізація України як транзитної держави визначається такими сучасними економічними факторами [2]: значне перевантаження торгівельних шляхів при стрімкому зростанні об’ємів товарообігу між країнами Європи та Азії; формування нових міжнародних транспортних коридорів, у яких Україна відігравала певну роль; зростання рівня контейнеризації вантажоперевезень у світі..

Транспортна інфраструктура України сприяє прискоренню обігу матеріальних, фінансових, інформаційних, трудових ресурсів країни, посідаючи відповідне місце у забезпеченні циклів товарно-грошового обігу. Збільшення інвестицій у транспортну галузь зміцнює її зв’язок з іншими галузями.

За даними Українського логістичного альянсу, за останні два роки на вітчизняному ринку логістичних послуг відбулися якісні зміни у філософії та логістичному мисленні [3]: логістику стали розглядати як реальний інструмент підвищення ефективності

бізнесу. Відповідно змінюються й вимоги до якості логістичних послуг, до гарантій надійності доставки товарів і схоронності вантажів. Особливі вимоги постають до прозорості бізнес-процесів у транспортній логістиці.

За останні два роки транспортно-логістична інфраструктура стала тією ланкою, що сполучає виробництво і споживача, обслуговує процес руху товару, створює необхідні умови для задоволення попиту і скорочення часу реалізації товарів. Це той інструмент, який сприяє прискоренню обороту капіталів, зниженню витрат руху товару і цін, а також є важливим чинником формування ефективного конкурентного середовища. Вплив транспортно-логістичної інфраструктури на довгострокове економічне зростання здійснюється за такими основними напрямками: в якості прямого фактору виробництва; в якості елемента інших факторів виробництва; в якості стимулу до зростання сукупного попиту.

Транспортна логістика на даному етапі розвитку економіки країни є стратегічно важливою областю менеджменту. Розвиток глобалізації виробництва сприяє зростанню ролі цього інструментарію у плануванні, організації та керування основними складовими транспортної галузі.

Основні перешкоди в розвитку логістичного ринку вітчизняні компанії вбачають у відсутності єдиної державної політики і державної стратегії щодо цього питання [3]. Це значною мірою обмежує можливості реалізації логістичного потенціалу країни. Також слід зазначити, що що відповідно до аналітичного аналізу міжнародні компанії вважають, що розвиток ринку логістичних послуг в Україні стримує недосконале законодавство, низька якість інфраструктури і корупція [3].

З одного боку, модернізація інфраструктури здатна привести до значного зниження витрат виробництва, з іншого – ефективність транспортно-логістичної інфраструктури підвищує продуктивність використання інших факторів виробництва. Узагальнюючи зарубіжний досвід з планування мережі логістичних центрів, можна визначити такі основні шляхи розвитку логістичних об'єктів в Україні, як зосередження уваги на взаємодії вузлових пунктів переробки вантажопотоків, а також узгодження проєктів транспортної інфраструктури на національному, регіональному та місцевому рівнях.

Сучасний стан транспортної інфраструктури та проблеми її

розвитку суттєво впливають на реалізацію національних інтересів держави. Розвиток транспортної інфраструктури є важливим напрямом соціально-економічного прогресу, підвищення ефективності виробництва. При цьому успішне вирішення багатьох зазначених вище проблем визначає ефективність механізму управління транспортних комплексом [4].

Список використаних джерел

1. Бондар В.В. Рівень розвитку транспортної інфраструктури України: національний та глобального вимір / Бондар В.В. // Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського. – 2014. Вип. 2. – С. 168-171. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/34.pdf>.
2. Іртищева І.О. Стратегічні орієнтири розвитку логістичної інфраструктури в море-господарському комплексі України / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, // Збірник наукових праць НУК – Миколаїв: НУК. – 2014. – № 1(451) – С. 12-16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jnn.nuos.edu.ua/article/view/24578/23233>.
3. Логистика в Украине: парадоксы рынка и пути раскрытия потенциала. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://logist.fm/publications/logistika-v-ukraine-paradoksy-rynka-i-puti-raskrytiya-potenciala>.
4. Шиба О.А. Вплив розвитку транспортної інфраструктури на економічне зростання країн-членів Європейського Союзу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 “Світове господарство і міжнародні економічні відносини” / Шиба О.А. – Львів, 2017. – 20 с.

PRIORITY AREAS OF DEVELOPMENT OF TRANSPORT BASED ON NEW TECHNOLOGIES

L.M. Volynets, *National Transport University,
Associate Professor of the Department of Transport Law and
Logistics, Ph.D. – Scientific Supervisor*

Y.V. Malyarenko, *National Transport University, Student of the 4th
year of the specialty “Logistics”*

A.A. Khomenko, *National Transport University, Student of the 5th
year of the specialty “Logistics”*

The modern world economy is developing colossally, economic relations become more complex, multilayered and multi-stage. Transport plays a major role in ensuring the sustainable development of these relations. At present, transport logistics has a multi-level complex structure, and logistics chains are striking by their length and variety, involving in the process of delivery of goods from the manufacturer to the end user various types of transport.

Mixed transport is the carriage of the same cargo by different modes of transport. Types of used transport can be combined in any combination: road, rail, sea and air transportation.

The necessary condition for the functioning of the multimodal system is the availability of an information system through which the execution of the order (transportation contract) is carried out, that is, the planning, management and control of the whole process of delivery of services, carried out through the full transfer of information.

Currently, various systems of electronic data exchange are widely used in world practice, the degree of use of which determines the level of competitiveness of various logistic transport systems in the world market of transport services. The principle of the introduction of new forms of interaction is particularly important for the operation of the mixed transport system, since the effectiveness of such a system depends substantially on its organization [2].

Mixed transport is an alternative to road transport in the future transport system, which must meet the economic and environmental requirements. The existing problems in the field of multimodal transport, such as: problems with establish and apply the true cost of transport, impeding competition in favor of road transport at the expense of mixed, which could be a more secure means of transport for the environment; the need for the development of terminals and ports

between different modes of transport; problems with premises and equipment of terminals, the transfer of goods between different modes of transport, the total time of transportation, administrative formalities and rules, each of which affects the quality of logistics services, competitiveness and value [3].

An important aspect of mixed transport that needs to be addressed is the mixed transport system and its management. It is arbitrary to note that this system has disadvantages in the developed countries of the world. Therefore, the necessity to maximize the efficiency of the system of mixed cargo transportation in the conditions of competition and the requirements of the cargo owners becomes a serious factor for reducing the number of participants in the logistics chain and development of partnership.

Transport and logistics technologies play an essential role in creating effective systems of mixed traffic and managing them. It should be noted that they are able to solve the problem and integrate the management of the chain of cargoes in the technology of mixed transportation [4].

To effectively organize and manage mixed traffic, we suggest using network models.

Network models are an important class of optimization tasks that have cross-sectional points with a calendar plan. The task of network planning in general is to build a rational plan for a complex set of works that make up individual elementary interconnected operations. The interdependence of the work is determined by the fact that the execution of some of them can be started earlier than the completion of certain previous operations [1].

The method of network planning allows, based on the initial information, to indicate the start-up time for each link in the logistics chain, to calculate the time required to complete the whole complex of works, to identify critical works, the late implementation of which causes changes in the overall time of execution of the entire complex, as well as non-critical works, small delays the performance of which does not affect the overall duration of all links in the transport chain.

The proposed method of measuring the planning of mixed freight traffic will achieve the final level of efficiency, taking into account the individual modes of delivery of goods, which means the choice of transport, as well as logistics intermediaries.

References

1. Volynets, L.M., Khalatska, I.I., Maliarenko, Y.V. (2018). Philosophical and economic approaches to the functioning and sustainable development of transport. (pp. 745-750). Proceedings from: ADVANCES OF SCIENCE: Proceedings of articles the international scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv
2. Volynets L.M. (2016). Vprovadzhennia Khartii yakosti, yak instrumenta pidvyshchennia efektyvnosti lohistychnykh posluh na rynku mizhnarodnykh perevezen [The implementation of Quality Charter as a tool to increase the efficiency of logistics services in the international transport market] Upravlinnia proektamy, systemnyi analiz i lohistyka. Ch.2: Seriia “Ekonomichni nauky” – Project management, systems analysis and logistics. Part 2: Series “Economics”, 18, 5-11 [in Ukrainian].
3. Konventsiiia pro mizhnarodni multimodalni perevezennia vantazhiv [Convention on International Multimodal Freight Transport]. (n.d.) treaties.un.org. Retrieved from: https://treaties.un.org/doc/Treaties/1980/05/19800524%2006-13%20PM/Ch_XI_E_1.pdf [in Ukrainian].
4. Khomenko I.O., Volynets L.M. Vplyv rozvytku transportnoi infrastruktury na ekonomichne zrostannia [The Influence of Transport Infrastructure Development on Economic Growth] Proceedings from YS-2018: SEHASD `18: Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia studentiv, aspirantiv i molodykh vchenykh “Iunist nauky – 2018: sotsialno-ekonomichni ta humanitarni aspekty rozvytku suspilstva” – International scientific and practical conference of students, postgraduates and young scientists “Youth of science – 2018: socio-economic and humanitarian aspects of society development” (pp. 32-33). Chernigov: CNUT [in Ukrainian].

РОЛЬ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

А.О. Матюшенко, *Державний університет інфраструктури та технологій, студентка 2 курсу, спеціальність “Залізничний транспорт”*

В.В. Ковальчук, *Державний університет інфраструктури та технологій, доцент кафедри теоретичної і прикладної механіки», к. ф.-м. н., доцент – науковий керівник*

Бурхливий розвиток світової економіки на сучасному етапі, інтеграційні процеси, політичні причини сприяли вагомому прогресу на транспорті, швидкому збільшенню вагопотоків. При цьому транспортна інфраструктура впливає на ефективність функціонування національної економіки в цілому, а також є важливим чинником для інтеграції у світове господарство [1].

Транспорт виконує інфраструктурну роль у світові економіці в цілому та в народному господарстві окремих країн, слугує матеріально-економічною базою міжнародних економічних зв'язків. Економічне зростання у світі, яке супроводжувалось протягом останніх десятиліть випереджальним збільшенням обсягів міжнародної торгівлі, міжнародним кооперуванням виробництва, а також бурхливим розвитком туристичного бізнесу, сприяло зростанні обсягів транспортних перевезень і якісному прогресу транспортної галузі. Транспортні комунікації відіграють кардинальну роль у процесах глобалізації, у формуванні регіональних економічних просторів. Коли йдеться про міжнародні транспортні послуги, мають на увазі перевезення різними видами транспорту, які здійснюються в процесі міжнародної торгівлі або резидентами однієї країни в економічно виражених інтересах резидентів іншої країни.

Розвиток транспортної інфраструктура забезпечує мобільність ресурсів, сировини, товарів і населення та сприяє економічному розвитку країни [1, 2]. Досить часто міжнародні спеціалізовані виробництва створюють у розрахунку на стабільні та великомасштабні поставки предметів праці, сировини та енергоресурсів з інших країн світу.

У 21 столітті зміни в галузі транспорту продовжуються. У повітроплавстві, як і в інших засобах пересування, очікуються досягнення, пов'язані з використанням відновлювальних джерел енергії. При цьому важливим моментом є зменшення шкідливого впливу навколишньому середовищу. Останнє, зокрема, стимулює впровадження транспортних засобів, які на висоті, над поверхнею води та землі (включаючи льодові та засніжені простори) будуть перевозити пасажирів, і ця система буде доступна майже для всіх.

Глобалізація економіки і супроводжуючі її процеси розвитку зовнішньоекономічних зв'язків вимагають нового підходу до розвитку транспорту, перерозподілу вантажних і пасажирських потоків. Зростання зовнішньої торгівлі вимагає якісного перегляду транспортної складової. Прогнозні оцінки розвитку світової

економіки свідчать про те, що основні фінансові і товарні потоки у 21 столітті будуть зосереджені в трикутнику США-Європа-Далекий Схід. Завдяки глобалізації раціоналізація і здешевлення технологій транспортних операцій мають увінчатися успіхом. Укріплення і стандартизація вантажних місць дозволяють використовувати спеціалізовані транспортні засоби, механізувати вантажно-розвантажувальні складські операції. В результаті полегшуються і здешевлюються всі ланки процесу доставки генеральних вантажів від виробника до споживача. Скорочуються терміни доставки і покращуються умови збереження вантажів. У багатьох випадках вже стало економічно доцільним перевезення промислових вантажів на дуже великі відстані. Контейнерні перевезення зараз відіграють суттєву роль на магістральних напрямках міжнародної торгівлі між Європою та США, Північною Америкою і Південно-Східною Азією. Така контейнеризація і в цілому юнітизація створили передумови для прискорення прогресу на транспорті: автоматизація багатьох робіт, створення системи стеження за просуванням вантажних партій.

Розвиток транспортної інфраструктури значною мірою впливає на економіку кожної держави через такі чинники:

- 1) просторовий фактор (тобто характеристика території країни або регіону), що дозволяє або не дозволяє ефективно реалізовувати транспортний потенціал;

- 2) оптимальні економічні критерії роботи транспорту;

- 3) транспортний потенціал країни або регіону (існуючий і перспективний), його частка у ВВП країни.

Не можна стверджувати, що тенденції розвитку міжнародного транспорту є лінійними, а зміни в результативності та у наслідках роботи транспорту характеризуються лише словами “прогрес” або “нарощування”. Транспортні витрати інколи призводять до значного збільшення собівартості продукції (часто тільки витрати на перевезення виготовленої продукції сягають 50% усіх витрат, тобто кінцевої собівартості товару). Будівництво транспортної інфраструктури та функціонування рухомого складу спричиняють значне навантаження на навколишнє середовище. Недбале обслуговування транспортних засобів і прагнення економити на витратах іноді призводять до загибелі людей. Отже, закономірно постає питання про оптимізацію усієї системи транспортного обслуговування. Така оптимізація передбачає раціоналізацію географічних векторів торгівлі та кооперативних поставок,

використання досконаліших транспортних засобів та механізмів прийняття рішень.

Список використаних джерел

1. Шиба О. А. Взаємозв'язок розвитку транспортної інфраструктури та економічного зростання / О.А. Шиба // Вісник Львівського університету. Серія “Міжнародні відносини”. – 2016. – Вип. 39. – С. 286-296.
2. Prysiazniuk Y.I. The impact of investment in transport infrastructure on economic growth of member of the European Union / Prysiazniuk Y.I., Shyba O.A. // Ekonomist. International Scientific-Analytical Journal Ivane Javakhishvili Tbilisi State University Paata Gugushvili Institute of Economics. – № 1. – 2017. – Р. 6-19.

ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ ДІЛЯНОК РІЧОК ДНІПРО І ДУНАЙ В СИСТЕМУ ТРАНС'ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ МЕРЕЖІ ТЕН-Т ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ МУЛЬТИМОДАЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

О.І. Платонов, *ПрАТ “ВНЗ Міжрегіональна
академія управління персоналом”*, к. е. н.,
докторант кафедри публічного адміністрування

Перевезення вантажів внутрішнім водним транспортом (далі – ВВТ) у світі є одним з найдешевших та найбільш екологічних видів вантажоперевезень, проте Україна, маючи розгалужене річкове покриття, до тепер займає аутсайдерські позиції серед європейських країн із найменшою часткою перевезень річками – менше 1%. Причиною тому першочергово слід визначити відсутність дієвого механізму державного регулювання перевезення вантажів ВВТ, що призвело до скорочення шляхів судноплавства практично вдвічі – з 4 тис. км в 1992 році до 2,1 тис. км в 2017 році та до скорочення протяжності водних шляхів із гарантованими глибинами – з 3,1 тис. км до 1,2 тис. км відповідно. Тож, багато важливих ділянок великих рік та більшість малих річок сьогодні непридатні для судноплавства через недостатні глибини. Існує стурбованість і щодо річкових шлюзів, більшість з яких працює на межі граничного терміну експлуатації. Такий стан справ

обумовлений і хронічним (більше ніж 20 років) недофінансуванням галузі [2].

Проте слід пам'ятати, що у 2010 р. Україна ратифікувала Європейську угоду про найважливіші внутрішні водні шляхи міжнародного значення від 19.01.1996 р. та взяла на себе низку зобов'язань щодо розвитку ВВТ, зокрема щодо розробки у співробітництві з ЄС стратегії розвитку річкового транспорту на основі національної транспортної політики, входження українських ділянок річок Дніпро і Дунай в систему транс'європейської транспортної мережі TEN-T; включення річкового транспорту в систему мультимодальних перевезень та мережу пріоритетних транспортних маршрутів, імплементації до національного законодавства норм європейського права в галузі внутрішнього водного транспорту [1, с. 36]. Підґрунттям дотримання взятих Україною зобов'язань мало стати прийняття Проекту Закону України “Про внутрішній водний транспорт” від 18.09.2018 р. за № 2543-VIII [5] (далі – Проект № 2543-VIII), який мав першочергово вирішити питання пошуку альтернативних джерел фінансування ВВТ та утримання внутрішніх водних шляхів (далі – ВВШ). Проте, як на наш погляд, вони практично залишилися поза увагою. І надалі, фінансування розвитку ВВТ, поглиблення дна річок та утримання річкових шлюзів передбачаються коштами бюджету. Але ж, за існуючого десятиліттями бюджетного дефіциту, в перспективі слід очікувати лише на ускладнення ситуації.

Яскравим прикладом пошуку альтернативних джерел фінансування стало прийняття Закону України “Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі” від 17.11.2016 № 1763-VIII [3] та внесених змін до Закону України “Про джерела фінансування дорожнього господарства України щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі” від 17.11.2016 № 1762-VIII [4], згідно з якими для фінансування робіт, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією, ремонтом і утриманням автомобільних доріг загального користування у складі спеціального фонду Державного бюджету створено Державний дорожній фонд

З однієї сторони уряд таким чином намагається вирішити питання ремонту та будівництва автошляхів, проте з іншої сторони – з прийняттям зазначених законодавчих актів ВВТ потерпає внаслідок: високої частки акцизів у собівартості вантажо- та

пасажирських перевезень ВВШ; відсутності можливості цільового спрямування річкового акцизу на відновлення ВВШ; розширенням джерел фінансування розвитку конкурентів ВВТ, зокрема, автомобільного транспорту; подвійного оподаткування водних перевізників - акцизом на паливо за ПКУ (що спрямовується на ремонт доріг) та річковим збором за Проектом № 2543-VIII [5] (що має спрямовуватись на підтримку судноплавності Дніпра); відсутності збалансованості вантажопотоків різними видами транспорту.

Тож, виходячи з вищевикладеного, приходимо до висновку, що Проекту № 2543-VIII [5] є недосконалим і потребує на подальше доопрацювання, зокрема, в частині розробки дієвого механізму фінансування ВВТ та відновлення ВВШ.

Задля забезпечення розвитку мультимодальних перевезення та інтеграції ВВТ до системи транс'європейської транспортної мережі TEN-T необхідно опрацювати та представити на розгляд Дунайської комісії та інших європейських інституцій план входження українських ділянок річок Дніпро і Дунай в систему транс'європейської транспортної мережі TEN-T, а також актуалізувати інфраструктурні пріоритетні проекти української ділянки р. Дунай та Дніпро.

Запровадження вжитих заходів забезпечить виконання Україною, взятих на себе зобов'язань щодо реалізації Стратегії розвитку річкового транспорту у співробітництві з ЄС.

Список використаних джерел

1. Зелена книга “Вантажні перевезення внутрішніми водними шляхами” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eu4business.eu/.../zelena-knyga-vantazhni-perevezenn>.
2. По Дніпру, по Бугу: проблеми і перспективи розвитку водного транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agravery.com/.../po-dnipro-po-bugu-problemi-i-persp>.
3. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі. Закон України від 17.11.2016 № 1763-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1763-19>.
4. Про внесення змін до Закону України “Про джерела фінансування дорожнього господарства України щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі”. Закон України від 17.11.2016 № 1762-VIII [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1762-19>.

5. Про внутрішній водний транспорт. Проект Закону України № 2543-VIII від 18.09.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc.

ПРО ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЗАЄМОДІЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ І ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ КРАЇНИ

Т.О. Поповичук, *Державний університет інфраструктури та технологій, студентка 2-го курсу, спеціальність “Транспортні технології (на залізничному транспорті)”*

В.В. Ковальчук, *Державний університет інфраструктури та технологій, доцент кафедри теоретичної і прикладної механіки, к.ф.-м.н., доцент – науковий керівник*

Транспорт є найважливішою та найпотужнішою галуззю будь-якої країни світу. Значення транспорту для будь-якої країни винятково велике. Він виконує в державі важливі економічні, оборонні, соціально-політичні й культурні функції. Економічна роль транспорту полягає, насамперед, у тому, що він є органічною ланкою кожного виробництва, обумовлює його концентрацію, впливає на територіальну децентралізацію промисловості та сфери послуг.

У нашій країні успішно розвиваються всі основні види сучасного транспорту. Як показує порівняльний аналіз частки різних видів транспортних перевезень (табл. 12), переважає на сучасному етапі залізничний транспорт.

Таблиця 12

Питома вага різних видів транспорту

Вид транспорту	Вантажообіг	Пасажирообіг
залізничний	61,6 %	36,4 %
автомобільний	11,0 %	35,8 %
водний	1,7 %	0,2 %
авіаційний	0,1 %	11,7 %
громадський	–	15,9 %
трубопровідний	25,6 %	–

При наданні послуг для туристичної галузі залізничний

транспорт також є головним конкурентом для всіх інших видів. Це зумовлене рядом переваг: уніфікація і поліпшення умов роботи залізничних систем у сфері пасажирських перевезень, регулярність перевезень та їхня незалежність від погодних умов, порівняно невисока вартість перевезень, наявність залізничних вокзалів у більшості міст країни тощо.

Взаємодія транспортного комплексу з туристичним взаємовигідна. За даними Мінекономіки України, 80% – 90% доходу від пасажирських перевезень на транспорті отримано саме в туристичному бізнесі. З іншого боку, завдяки транспорту до обслуговування туристів залучаються периферійні ділянки рекреаційного простору [1]. До того ж зростання туристичного потоку спричиняє зміни в діяльності транспортної інфраструктури.

В умовах високого транзитного потенціалу України розвиток транспортної мережі міг би сприяти прискоренню інтеграції нашої держави в міжнародний економічний простір. Слід враховувати, що через територію України здійснюється транспортний зв'язок країн СНД з країнами Європи, Близького Сходу та Африки. Також транспортною мережею України забезпечуються комунікації країн Західної Європи, Скандинавських і Балтійських країн з країнами Закавказзя, Центральної Азії, Далекого Сходу, Китаєм та Індією. Це не тільки суттєвий фактор розвитку національної транспортної галузі, а й важливий чинник збільшення потоку іноземних туристів до унікальних туристичних об'єктів країни.

Створення підприємств туристичної інфраструктури насамперед має здійснюватися в зонах економічного тяжіння за напрямками національної мережі міжнародних транспортних коридорів (МТК). При обговоренні основних аспектів концепції Національної транспортної стратегії України до 2030 р. [2] було зазначено, що високий рівень техніко-технологічної підтримки МТК, які проходять територією України, дозволить включити національну транспортну систему до міжнародної транспортно-логістичної системи і забезпечить її конкурентоспроможність на ринку обслуговування міжнародних транспортних потоків

Території зон впливу МТК містять різні туристичні ресурси (природні, архітектурні, історико-культурні та ін.), які приваблюють туристів, у тому числі й іноземних. При цьому розвиток міжнародного в'їзного туризму є джерелом валютних надходжень в економічну систему країни і водночас є фактором стабілізації регіональних ринків праці.

Реалізація державної програми розвитку туризму дозволяє прив'язати до транспортних магістралей країни до 90% національних туристичних об'єктів. Для підвищення показників економічної ефективності взаємодії транспортної та туристичної галузей доцільно уздовж транспортних коридорів, а особливо в місцях перетину магістралей і поблизу великих населених пунктів створювати обслуговуючі комплекси і формувати “туристичні коридори”.

Таким чином, транспорт постає потужним чинником, котрий впливає на динаміку економічного зростання як окремих країн і регіонів, так і світу в цілому. Інноваційне оновлення підприємств туристичного транспорту забезпечить вклад інвестицій в різні процеси життєдіяльності людського капіталу, а також сприятиме підвищенню ефективності його відтворення.

Список використаних джерел

1. Антощишина Н.І. Інтеграційні процеси транспортної системи України в ЄС / Н.І. Антощишина // Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка”. – 2013. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2423>.
2. Матеріали круглого столу з питань оновлення Національної транспортної стратегії України до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/content/krugliy-stil-z-pitan-opovlennya-nacionalnoi-transportnoi-strategii-ukraini-do-2030-roku.html>
3. Литвин О.В. Транспортні засоби в системі туристичної індустрії / О.В. Литвин, І.М. Кирилюк // Науковий журнал “Економічні горизонти”. – 2017. – № 1(2). – С. 57-61.

РОЛЬ ЛОГІСТИКИ В РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

А.Н. Саакян, *Державний університет інфраструктури та технологій, студентка 2-го курсу, спеціальність “Транспортні технології (на залізничному транспорті)”*

В.В. Ковальчук, *Державний університет інфраструктури та технологій, доцент кафедри теоретичної і прикладної механіки, к.ф.-м.н., доцент – науковий керівник*

На сьогоднішній день транспортний сектор України – це значний і важливий сегмент для економіки країни, адже ефективна та злагоджена робота транспортної системи є певною рушійною силою для загального розвитку країни. Однак, існуюча конкуренція на ринку транспортних послуг вимагає все нових підходів до розвитку транспортних відносин, розробки нових технологій і підвищенню якості послуг. Відсутність централізованого керування не дає можливості для комплексного розвитку всіх видів транспорту, а також складського, термінального та інших видів господарства. Створення мультимодального транспортно-логістичного центру (МТЛЦ) є одним із шляхів вирішення існуючих проблем.

Між економічними кризовими процесами і динамікою ємності транспортної галузі у ВВП України існує тісний взаємозв'язок [1]. Діаграма на рис. 13 показує, що зменшення обсягів перевезень протягом 2010 – 2015 р.р. напряму вплинуло на внесок транспорту у ВВП країни (зменшення у 2015 році становило 3,1% порівняно із показниками 2010 року). Відповідно для господарства країни актуальною стає задача реорганізації транспортно-економічних зв'язків і підвищення кількісних та якісних техніко-економічних показників перевезень. Комплексні заходи щодо розвитку транспортної галузі у посткризовий період є стратегічно важливими і передбачають реалізацію інфраструктурних і транспортних проектів [2].

Україна має в своєму розпорядженні розгалужену систему шляхів сполучення і розвинену транспортну інфраструктуру: 21,9 тис. км залізниць, 169,4 тис. км автомобільних доріг, майже 2,2 тис. км внутрішніх водних шляхів, 18 морських і 10 річкових портів, 36 аеропортів тощо. При цьому в транспортній системі України основний обсяг перевезень вантажів здійснюється



Рисунок 13 – Динаміка обсягів перевезень української транспортної галузі у 2010 – 2015 рр.

Джерело: [1]

залізничним, автомобільним і трубопровідним видами транспорту. А такі види транспорту , як морський , річковий та авіаційний є менш задіяними.

Сучасною тенденцією розвитку ринку транспортних послуг , що поєднує інтереси всіх учасників ринку , є врахування зовнішньоторговельної діяльності країни . Важливим чинником, який впливає на розвиток транспортної системи України , є здійснення експортних та імпорتنих операцій на міжнародному ринку. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі за 2017 рік становив: експорт – 68 млрд. доларів США, імпорт – 82 млрд. доларів США. Цей обсяг збільшився порівняно з показниками 2001 р., коли експорт становив 16 млрд. доларів США, а імпорт – 15 млрд. доларів США (маємо збільшення експорту на 24% та імпорту на 18%).

Важливими чинниками підвищення ефективності транспортної галузі є спрямованість державної політики країни на вирішення основних проблем транспортного сектору [3] і створення комплексу логістичних центрів по всій країні. Потрібно, щоб запрацювали організаційно-економічні, фінансові та нормативно-правові механізми для залучення великих інвестицій , необхідних для формування опорного каркаса транспортної мережі та розвитку виробничої, логістичної і соціальної інфраструктури.

У сучасних ринкових умовах розвитку економіки зростає роль спеціалізованих транспортно-логістичних центрів і транспортно-експедиторських фірм і компаній, які беруть на себе функції

оператора (координатора) логістичного процесу товароруку. Об'єднання середніх і малих транспортних компаній і експедиторських фірм в єдиному місці – мультимодальному транспортно-логістичному центрі з наданням комплексу логістичних послуг призведе до залучення нових інвестицій до транспортної інфраструктури країни та підвищення рівня та якості надання послуг у сфері логістики. Досвід провідних країн Європи останніх років показує, що розширення можливостей мультимодальних транспортно-логістичних центрів сприяють додатковому економічному зростанню.

Список використаних джерел

1. Логутова Т.Г. Сучасний стан транспортної інфраструктури України / Логутова Т.Г., Полторацький М.М. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 2(12). Том 2. – С. 8–14.
2. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період: аналіт. доп. / Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О.Ю. Ємельянова; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 112с.
3. Загальний курс транспорту: Навч. посібник / Фришев С.Г., Мельник І.І., Бондар С.М. За ред. Фришев С.Г. – К.: Вища освіта, 2006. – 162 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

А.В. Фесенко, *Державний університет інфраструктури та технологій, студент 2 курсу, спеціальність “Транспортні технології (на залізничному транспорті)”*

В.В. Ковальчук, *Державний університет інфраструктури та технологій, доцент кафедри теоретичної і прикладної механіки, к.ф.-м.н., доцент – науковий керівник*

У стратегії розвитку України транспорт відіграє одну з головних ролей. Транспортна система країни є тим об'єктом ринкових відносин, ефективна діяльність якого забезпечує нормальне функціонування і розвиток багатьох інших галузей економіки. При

цьому динамічні процеси економічного розвитку країни зумовлюють необхідність оптимізації транспортної інфраструктури [1], а реалізація інноваційного потенціалу стає одним із вирішальних чинників стійкого розвитку транспортного господарства [2].

Сучасна транспортна системи України має достатній потенціал для забезпечення внутрішніх потреб економіки країни, а також і для її використання в транзитних міжнародних перевезеннях. Вигідне геостратегічне розташування країни дає можливість відігравати важливу роль у перевезенні товарів і пасажирів між державами Європи, Азії та Близького Сходу. На сьогоднішній день територією України проходять 4 міжнародні критські транспортні коридори (МКТ), коридори TRACECA та нові міжконтинентальні транспортні маршрути, зокрема швидкісні з Азії до Європи. Важливим чинником підвищення ефективності використання транспортної системи України як складової МКТ є створення нових центрів із надання високоякісних логістичних послуг (нині 90 % об'єктів ринку логістичних послуг України зосереджено в Київській обл., а загальна ємність цього ринку в Україні оцінюється майже у 2,5 млрд. євро). Сьогодні у мережі вантажних логістичних центрів країни слід звернути увагу на розгалужену систему морських торговельних портів, які переважно є універсальними, хоча практика показує, що спеціалізовані порти і термінали здатні ефективніше надавати спеціалізовані послуги.

Не менш важливим є і використання потенціалу внутрішніх водних артерій Дніпра та інших річок України, а також системи морських шляхів (зокрема, другої черги глибоководного суднового ходу “Дунай–Чорне море”, створюваного Україною у нижній частині русла Дунаю).

Слід також зазначити, що подальшого розвитку потребує і система мультимодальних перевезень, до якої залучається не лише залізничний транспорт, а й автомобільний, річковий та поромні переправи. Необхідно забезпечити керування перевезеннями як нерозривного процесу, ефективність якого пов'язана з комплексним використанням всіх видів транспорту, розбудови мережі вантажних митних комплексів і логістичних центрів у зоні крупних транспортних вузлів [3].

Необхідно ефективніше використовувати значний потенціал здобутків авіації України, що дозволить збільшувати обсяги вантажних і пасажирських перевезень повітряним флотом. Для

реалізації цього потенціалу важливими є адаптація законодавства до європейських стандартів, оновлення матеріально-технічної бази, модернізація аеропортової інфраструктури. На порядку денному актуальними є питання розширення low-cost перевезень пасажирів.

Шляхами удосконалення української транспортної галузі в цілому є розмежування пасажирських і вантажних перевезень, оновлення рухомого складу, забезпечення регулярності та надійності транспортних перевезень, налагодження ефективної взаємодії в питаннях керування різних видів транспортних мереж .впровадження досягнень технологічного процесу.

Спрямованість транспортної системи України на інтеграцію в європейську та світову економіку потребує оновлення транспортної інфраструктури країни. При цьому слід враховувати, що ефективність діяльності транспортної галузі, підвищення її конкурентоспроможності у світовому співтоваристві на сучасному етапі визначається здатністю до впровадження інноваційних підходів. Комплексні заходи щодо розвитку транспортної галузі є стратегічно важливими і передбачають реалізацію таких інфраструктурних і транспортних проєктів, як: будівництво сучасних мостів, доріг, тунелів, розмежування пасажирських і вантажних залізничних маршрутів, запуск високошвидкісних поїздів у денний час, реконструкція аеропортів і переоснащення портів водного транспорту, розвиток розгалуженої системи логістичних центрів, подальша розбудова мережі міжнародних транспортних коридорів на території України.

Збалансованість і розвиток національного транспортної системи України потребують стимулювання інноваційної активності транспортних підприємств, залучення приватного капіталу для впровадження технічних інновацій на транспорті, посилення науково-технічного забезпечення розвитку галузі [3]. Інноваційна діяльність на сучасному етапі має забезпечувати тісну взаємодію транспортних підприємств із суб'єктами наукової та виробничої галузей з метою модернізації транспортної інфраструктури та максимізації її ефективності.

Список використаних джерел

1. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період: аналіт. доп. / Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О.Ю. Ємельянова; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 112с.

2. Бараш Ю.С. Еволюція розвитку інновацій пасажирських перевезень в Україні / Ю.С. Бараш, Т.Ю. Чаркіна // Зб. наук. пр. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна “Проблеми економіки транспорту”. – Дніпро, 2017. – Вип. 13. – С. 54-62.
3. Михайличенко К. Транспортна стратегія у національних інтересах України / К. Михайличенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – К.: Вид-во КНТЕУ, 2017. – № 2. – С. 82-94.

СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТУ ТА ІНФРАСТРУКТУРИ

М.А. Яровой, ДВНЗ “Університет банківської справи”,
студент 4-го курсу, спеціальність “Міжнародна економіка”

О.Є. Литвин, ДВНЗ “Університет банківської справи”,
доцент кафедри економіки та менеджменту, к.е.н., доцент –
науковий керівник

На сьогоднішній день галузь транспорту загалом задовольняє потреби національної економіки та населення у перевезеннях. Але ця галузь має такі серйозні проблеми, як знос рухомого складу та основних виробничих фондів, недостатній обсяг інвестицій, необхідних для оновлення та забезпечення інноваційного розвитку матеріально-технічної бази галузі, обмеженість бюджетного фінансування та амортизаційних відрахувань, недосконалість механізму лізингу, низький рівень використання транзитного потенціалу держави. Також потребують вирішення питання переоснащення та модернізації об'єктів інфраструктури залізниць, аеропортів та морських портів, забезпечення розвитку мережі автомобільних доріг загального користування [1].

У січні-жовтні 2018 року підприємствами транспорту було перевезено 516,1 млн. тонн вантажів, а послугами пасажирського транспорту скористалося 3747,1 млн. пасажирів [2].

Найбільш популярним видом транспорту для вантажоперевезень є залізничний транспорт, а у пасажирських перевезеннях лідирує автомобільний транспорт. Не дивно, що саме ці напрямки транспортної галузі найбільше потребують уваги у

питанні їх розвитку та модернізації.

На мою думку, кожен з видів транспорту має свої пріоритети у розвитку, але основними напрямками розвитку транспорту та інфраструктури є:

- забезпечення розвитку мережі автомобільних доріг, насамперед магістралей та обходів населених пунктів, створення нових автобанів;

- підвищення пропускної спроможності основних залізничних ліній, транспортних вузлів, залізничних і автомобільних під'їздів до морських портів;

- модернізації промислового залізничного транспорту – створення умов для впровадження високошвидкісного руху забезпечить можливість експрес-доставки цінних вантажів (до 350 км/год) та прискореної доставки контейнерів (не менше 200 км/год);

- будівництва та реконструкції терміналів у морських портах. Включення морських портів України в топ-100 найбільших портів світу за показниками обсягу обробки контейнерів сприятиме розвитку галузі та збільшенню обсягів перевезень з використанням внутрішніх водних шляхів у 5 разів та збільшенню перевезень через територію України, зокрема в рамках розвитку транспортних маршрутів;

- створення нових аеропортів, збільшення напрямків перевезень та підвищення low-cost сегменту – метою є зробити цей вид транспорту більш привабливим, зручним та доступним для пасажирів та збільшити пасажиропотік до 50% від усього населення;

- створення мережі логістичних центрів у транспортних вузлах, які будуть забезпечувати значні вантажопотоки та оптимізовувати процес вантажоперевезень;

- оновлення рухомого складу транспорту – значна частина транспортних засобів працює за межами нормативного терміну, тому через зношеність необхідна повна заміна вагонного парку та локомотивів і міського транспорту ;

- забезпечення доступності та підвищення якості та безпеки транспортних послуг та зручних транспортних сполучень.

- зручне сполучення з усією Європою, що полегшить міжнародні вантажоперевезення та пасажироперевезення і надасть змогу ширше розвиватися підприємництву [3].

Усі ці зміни приведуть не лише до покращення умов

перевезень, зростання продуктивності праці в транспортній галузі та економії коштів державного бюджету, але й здатні вивести Україну на новий рівень на міжнародній арені та забезпечити участь країни у масштабних міжнародних транспортних проектах. Підводячи підсумки, можна зробити висновок, що для якісного функціонування і відповідності сучасним вимогам щодо рівня безпеки перевезень, обсягів споживання енергії та впливу на навколишнє середовище транспортна галузь та інфраструктура України потребує повної модернізації у всіх напрямках – від ремонту доріг та зміни рухомого складу на високотехнологічний до запровадження інноваційних рішень та інтелектуальних транспортних систем.

Список використаних джерел

1. Веб-сайт Міністерства інфраструктури України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua>
2. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua>

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ГЛОБАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ

THE PROBLEMS OF TRANSFER PRICING IN UKRAINE

O. Andrus, *Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute,
Ph.D., Associate Professor at the
Department of Economics and Entrepreneurship*

Processes of globalization, development of international trade, emergence of multinational corporations in the world market in the end of XX-th century stipulated the problem of the transfer pricing (TP). Its actuality for Ukraine is caused by the becoming and development of financial-industrial groups. TP was launched in the United States as the legally secured concept of an “outstretched hand” by the Tax Code, which allows to make an objective assessment of her not preconceived, independent assessment of the terms of the agreement of its interdependent participants.

Together with that, legislative experience of the transfer pricing of the most world countries is based on Recommendations The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).

The transfer pricing envisages forming of transfer prices (most subzero among possible) between different subdivisions of only company or between the participants of the incorporated group of companies. Transfer prices can substantially differ from market. Their actuality for transnational companies and holding is conditioned foremost by the tax reasoning, as a tax loading of different countries differs substantially. Consequently, TP allows to redirect general profits for their taxation in countries with more subzero taxes.

For example, export/import of commodities through an offshore company for a having a special purpose increase or purchase price of commodity or service abatement. However, such simple and widespread chart of decline of the tax loading needs the special attention from the side of any state. Therefore the analysis of world experience of TP will assist his organization in Ukraine.

In this case, the Internal Revenue Code of France does not envisage control above transfers of profits of enterprises, which pay taxes in

countries with favorable tax treatment. However, accounting control of major concerns, which use TP, legislatively in detail control tax organs.

Norway, vice versa, carries out the careful monitoring of streams of capitals of national corporations by an increase control of tax payment in other countries.

Practical worker TP to Portugal, Spain, Argentina, envisages procedure of additional tax control of transfer prices Brazil in case of acceding to the resident that has tax deductions.

The tax law of Australia and Canada envisages administrative financial punishment in case of exposure of violation of principle of “elongated hand”. And the Internal revenue code of Belarus stipulates the inpayment of offshore collection.

Control above TP in Ukraine was founded only in 2013, when the concept of transfer price, transfer operations, criteria of their forming that was only actual transformation of “ordinary” price on “transfer” was legislatively envisaged in the Internal revenue code.

Changes in the Internal revenue code of Ukraine of 2015 legislatively represented the principle of “elongated hand”, criteria of mutual “tie-up of persons”, mentioned above, defined maintenance of the controlled operations, that assisted general systematization of normative base concerning TP and his approaching to acting worlds standards and Recommendations of Organization of economic collaboration and development (OECP) from TP for multinational corporations and tax services.

And in the end, forming of mechanisms, methodology of analysis and procedures of control of TP in 2017 purchased substantial legislative development. Yes, in accordance with the article 39 of the Internal revenue code of Ukraine, the controlled volume of economic operations between an official representative office and non-resident presents a 10 million UAH and higher and must be represented in an accounting report.

Together with that, a list is extended from 65 to 85 countries and territories on that comes true control of operations residents of TP, favorable tax treatments operate and allow to the economic subjects to avoid the tax on a profit or pay it for more subzero on five and anymore per cents, than in Ukraine.

Thus, to the previous list such countries were added, as Burundi, Guadeloupe, Guatemala, Georgia, Republic of Jibut, Concord of Dominica, black Friar Republic, Estonia, Iran, Cuba, Laos, Latvia, Lebanon, Mauritius, Malta, Morocco, Monaco, Arabic Emirates, Puerto

Rico, Samoa, Singapore, Hungary is Incorporated. At the same time Kingdom of Lesotho is withdrawn and French Guiana.

Economically advantageous for economic subjects is and envisaged legislatively possibility independently correction costs of the controlled operations carried out in 2015 and 2016 to the minimum or maximal value of their profitability as compared to the same correction to the median value during a final check by tax organs.

Thus, the marked innovations summarize positive world experience of TP, conclusion of Advance Pricing Arrangements and will assist an effective dialogue between large taxpayers and Government fiscal service. And changes of current legislation are positive enough both for taxpayers and the states, as sent to further perfection of TP, increase of his transparency and efficiency for the large Ukrainian companies and Government fiscal service.

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ

К.П. Болдовська, *Харківський національний автомобільно-дорожній університет, доцент кафедри обліку, оподаткування та міжнародних економічних відносин, к. е. н., доцент*

На початку третього тисячоліття теоретично-методологічні і практичні аспекти розгортання у рамках міжнародної економічної системи процесів інтернаціоналізації, глобалізації й інтеграції й зумовленої ними трансформації суспільно-економічної парадигми посідають центральне місце у структурі світової економічної думки, а отже, потребують підвищеної дослідницької уваги. Важливість і необхідність аналізу сучасних тенденцій світового розвитку зумовлені потребою адекватного формування геополітичних і гео економічних пріоритетів функціонування і розвитку національних економік у процесі їх інтеграції до сучасної системи міжнародних економічних зв'язків, що утворюють глобальний виробнично-господарський механізм, з метою посідання гідного місця у світовому співтоваристві.

Сучасний етап розвитку світового господарства є глобальний за змістом та інноваційний за характером, оскільки підґрунтя його становить об'єднання країн на засадах взаємовигідного обміну

знаннями і технологіями з метою досягнення прогресу в світовій економіці. Так, за наших часів об'єктивна тенденція все більшої інтернаціоналізації і глобалізації господарського життя багаторазово посилюється швидким науково-технічним прогресом на міцному фундаменті інформаційних технологій. Формування глобального інформаційного співтовариства, яке відбувається на основі отримання, накопичення, переробки і передачі інформації та знань – основних ресурсів нової парадигми суспільного буття, які водночас є каталізаторами зростання економіки, – зумовило рух до інформаційної індустрії, або постіндустріальної економіки – економіки постмодерну з нематеріальними факторами виробництва. Іншими словами, становлення нової моделі міжнародної економічної системи – сітьового інформаційного суспільства, – пов'язане з процесами прискореної інформатизації і глобалізації, відмічається трансформацією парадигми індустріального капіталізму на парадигму інформаційної економіки, економіки знань, яка ґрунтується на органічній взаємодії інтелектуального, людського і соціального капіталів та всесторонньому їх превалюванні над фізичним.

При цьому одним з головних наслідків явищ глобалізації та миттєвої дифузії нових технологій, зокрема інформаційних, які (явища) нам представляються єдністю процесу й інструменту, що взаємоприскорюють одне одного, стало формування глобального фінансового ринку – інструменту, що обслуговує інтернаціоналізацію торгівлі і промислово-банківського капіталу, лібералізація взаємодії учасників якого призвела до різкого збільшення неконтрольованого транскордонного переміщення значних мас капіталу, здебільшого спекулятивного, що сприяло роздуванню «мильного пузиря» і дестабілізації світової фінансової системи та, зрештою, призвело до хвилі валютно-фінансових криз, актуалізуючи тим самим розв'язання проблеми дихотомії «ринок-держава».

Зокрема, в новому глобальному інформаційному суспільстві, де головними виробничими ресурсами є інформація й знання, а роль вирішального чинника виробництва відіграють інновації, фундаментом підвищення конкурентоспроможності і формування багаторічної могутності національних економік у світовій господарській системі є формування сталих довгострокових переваг на підґрунті науково-технічних досягнень та інновацій, відповідальність за вироблення та реалізацію стратегії формування

і використання інтелектуального капіталу для забезпечення інноваційного типу розвитку має бути покладена саме на державу. Також вважаємо, що не варто покладатись лише на ринкові інституції й істотно посилювати дерегулювання у таких важливих сферах, як монетарна і фінансова, а також більш традиційних для державного сектору, пов'язаних із перерозподілом ресурсів, як соціальне забезпечення, освіта і наука, охорона здоров'я. На наш погляд, найефективнішою для сучасної економіки є ситуація, за якої функціонування ринкових інститутів забезпечується правовою державою.

Хоча глобалізація світової економіки є чи не найважливішим фактором сучасних економічних відносин, який визначає розвиток світового господарства на початку третього століття, нинішньому світові притаманні дві контртенденції, що перебувають у діалектичній єдності, взаємодоповнюючи та взаємопроникаючи одна в одну, а саме: тенденція консолідації, універсалізації, що проявляється у посиленні взаємозалежності держав, націй, корпорацій, індивідуумів й інституціоналізується через процеси господарської інтернаціоналізації й інтеграції різного ступеня інтенсивності у багатьох галузях у різних регіонах, та тенденція роз'єднання, відокремлення, що знаходить свій прояв у прагненні до ізоляціонізму, незалежності, націоналізму, етнічної ідентичності, політичної фрагментації як відповідь країн-реципієнтів на прояв іноземної гегемонії. Наразі важко зробити висновки щодо перспектив кожної з означених тенденцій, хоча, на наш погляд, перша має кращі шанси на перемогу, зокрема, якщо вона буде розвиватись не на підґрунті домінування розвинених країн та ущемленні останніми інтересів країн, що розвиваються, а на збалансованій рівноправній взаємодії в усіх сферах суспільного життя.

Таким чином, на наш погляд, у сучасній геополітиці і геоekonomіці людство наближається до певної точки біфуркації, яка має два виходи: або зміна світової парадигми із відповідним майбутнім домінуванням міжкраїнного взаємовигідного співіснування, співробітництва і взаємодопомоги над теперішнім суперництвом і ворожнечею, або порушення принципу та стрімке віддалення від Парето-оптимальності функціонування світової економіки, що вже наразі починає означуватись, поступова деградація і навіть взаємне знищення. Вважаємо, що перший варіант є єдино прийнятним для людства, отже, для його реалізації

мають бути рішуче консолідовані всі сили всіх членів світового співтовариства. При цьому підґрунтя нової філософії взаємного співіснування у світі мають становити рівноправні міжнародні механізми та міцний універсальний правопорядок, побудовані на принципах демократії та свободи, соціальної справедливості, гармонізації відносин між індивідумом і суспільством тощо, без чого неможливим вбачається пониження рівня глобальної конфліктності.

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Т.П. Бут, *Воронезький економіко-правовий інститут,
доцент кафедри економіки, к. т. н., доцент*

Р.А. Комар, *Національний аерокосмічний університет
імені М.Є. Жуковського “Харківський авіаційний
інститут”, ст. викладач кафедри фінансів*

Недостатня увага до міграційної політики на міжнародному рівні породжує проблемні ситуації в економіці і соціальній сфері держави, що приймає, а слабка нерегульована адаптація іммігрантів до політичної системи і панівної політичної культури країни може призвести до політичної напруженості, і навіть до систематичних відкритим конфліктів.

Між тим в економічній політиці міграційні потоки є значним податковим ресурсом, джерелом робочої сили по відношенню до незатребуваним місцевим населенням вакансій. Тому особливої актуальності набуває дослідження політики регулювання міграційних процесів в форматі Європейського Союзу як унікального політичного феномена, інституціоналізація економічних інструментів у сфері регулювання, попередження і зниження незаконної міжнародної міграції та її негативних наслідків.

Зараз у світі налічується близько 150 млн. мігрантів, причому перше місце за цим показником посідає Європа – 56 млн. осіб. Отже, центром міжнародних міграційних процесів є Європейський Союз, який об'єднує політично стабільні держави, які мають одні з

найвищих показників економічного розвитку, соціального забезпечення, медичного обслуговування, характеризуються високим індексом розвитку людського потенціалу, розвиненої і ефективно працюючою системою захисту прав людини. У зв'язку з цим держави-члени ЄС стали місцем потужного тяжіння мігрантів з усього світу, значна частина з яких приїздить з метою працевлаштування та отримання численних економічних і соціальних переваг, яких вони позбавлені в країнах їх походження. Крім того, в рамках ЄС надзвичайно активно розвиваються процеси внутрішньої міграції, пов'язаної з можливістю проживання, працевлаштування і навчання в рамках ЄС [1].

В рамках ЄС вжито ряд заходів і програм щодо запобігання нелегальній міграції, основними з яких є: програма “Eurodac”, згідно з якою в 2000 р. була введена європейська центральна автоматична система порівняння відбитків пальців для претендентів на притулок та деяких інших категорій громадян третіх держав; надання технічної і фінансової допомоги прикордонним з ЄС державам, надання необхідної інформації про правові підстави в'їзду, особливості національного права і політики держави, що приймає, небезпеки нелегальної міграції, а також дії щодо створення Єдиних консульських служб і Єдиної прикордонної служби.

Введений установчими договорами Європейського Союзу міграційний режим в рамках простору свободи, безпеки і правосуддя без внутрішніх кордонів є одним з найбільших досягнень інтеграційних процесів в рамках ЄС. Одночасно він є складним завданням для держав-членів і самого ЄС, повинні підтримувати мир, свої цінності та добробут своїх народів (ч. 1 ст. 3 Договору про ЄС 1992 р. [2]) на тлі викликів сучасності – економічні кризи, зростання транскордонної злочинності, військових конфліктів і, як наслідок, посилення міграційних потоків. Особливо складною для ЄС виявився “європейська міграційна криза”, яка досягла свого апогею в 2015 р., ставши безпрецедентним з часу Другої світової війни і продемонструвавши неготовність ЄС і держав-членів ефективно впоратися з її наслідками.

Особливості правового регулювання міграційних процесів в праві ЄС також обумовлені особливостями дії його норм у відношенні окремих держав-членів, зокрема щодо дії норм “Шенгенського права” 22 держав-членів ЄС і екстра-територіальні

дії за межами ЄС для держав-членів Європейської асоціації вільної торгівлі (Ісландії, Ліхтенштейну, Норвегії та Швейцарії) [3].

Розглядаючи організаційно-правові засади функціонування Європейського Союзу, можна зробити висновок, що для регулювання міграційних процесів істотну роль грають: Європейський Парламент, Європейська Рада, Європейська Комісія, Суд ЄС. При цьому для виконання окремих завдань щодо розвитку простору свободи, безпеки та юстиції важливу роль відіграє діяльність спеціалізованих агентств (Європейського агентства прикордонної і берегової охорони (FRONTEX); Європейського офісу надання притулку (EASO); Європейського агентства з оперативного управління великомасштабними ІТ-системами в рамках простору свободи, безпеки та правосуддя (EU-LISA); Європейського поліцейського офісу (EUROPOL); Європейського агентства судового співробітництва (EUROJUST) [4].

Отже, дослідивши розвиток міграційної політики Європейського Союзу можна зробити висновок, що основними її напрямками є: зменшення кількості нелегальних мігрантів, управління кордонами, загальна політика щодо притулку та легальної міграції, включаючи інтеграцію і розвиток у країнах походження.

Список використаних джерел

1. Юськів Б.М. Глобалізація і трудова міграція в Європі: [монографія]. – Рівне: вид. О. М. Зень, 2009. – 479 с.
2. Основи права Європейського Союзу: нормативні матеріали / за заг. ред. М.В. Буроменського. – Харків: Право, 2015. – 328 с.
3. Офіційний сайт Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europa.eu.int>
4. Офіційний сайт Ради Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coe.int>

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОСББ: СВІТОВІ КОНТЕКСТИ (НА ПРИКЛАДІ ЕСТОНІЇ)

Х.В. Войткова, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут, студентка 2-го курсу, спеціальність “Фінанси, банківська справа та страхування”

Л.М. Надієвцев, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут, перший проректор, к. е. н. – науковий керівник

У країнах Балтики, так як і в Україні, коштів власників квартир і бюджетних коштів не вистачає, щоб у короткі терміни виконати значні обсяги робіт з капітального ремонту і модернізації житлового фонду. Тому важливим фінансовим джерелом для цього в більшості країн є кредити (табл. 13), що надаються власникам, товариствам власників житла і керуючим організаціям [1].

Таблиця 13

Особливості кредитування ОСББ в Україні та країнах Балтії

Показник	Україна	Латвія	Естонія
Максимальний строк кредиту	5 років	12 років	10 років
Валюта кредиту	Гривня	Євро	Євро
Забезпечення кредиту	Застава майнових прав – прав вимоги вкладу, що розміщений в банку, в розмірі 1-го місячного платежу за кредитом	Майбутній грошовий потік; своєчасні платежі власників квартир за обслуговування	Фактичною “заставою” в банку є поточний рахунок ОСББ
Процента ставка	17 – 17,5 % річних	5,5 % річних	6 – 6,5%

Джерело: побудовано автором на основі [1], [2], [3], [4]

Як видно із табл. 13, важливим фінансовим джерелом у більшості країн є кредити під низькі відсотки, що видаються власникам, товариствам власників житла і управляючим організаціям. І чим більше затребувані кредити, тим більш різноманітніші кредитні продукти пропонують банки, підвищується доступність і знижується вартість кредитів. У результаті об’єми модернізованого житла

зростають, якість життя поліпшується.

Так, в Естонії, для того, щоб отримати кредит банку на проведення капітального ремонту або модернізації житла, товариство повинне бути зареєстроване не пізніше ніж за 6 місяців до подачі клопотання в банк, тобто мати певну історію, пов'язану зі збиранням платежів, оплатою послуг і т. ін. [1]. В Україні строк існування ОСББ в АТ “Ощадбанк” не обмежений [2].

Рішення щодо проведення капітального ремонту або модернізації будинку й залучення позикових коштів повинне бути прийнято на загальних зборах власників квартир з дотриманням кворуму [1]. В Україні 2/3 голосів співвласників будинку на загальних зборах мають проголосувати “ЗА” виконання проекту за рахунок кредиту АТ “Ощадбанк” [2].

Товариство в Естонії повинне самостійно профінансувати не менш 10% від вартості капітального ремонту. При цьому товариство має можливість вибору: вкласти необхідну суму в проведення робіт до того, як звертається за кредитом у банк, або забезпечити фінансування частини робіт під час проведення капітального ремонту.

Естонське квартирне товариство не повинне мати заборгованостей по зборам платежів у ремонтний фонд більш ніж на 10% від загальної суми щомісячних платежів. Це одна з найважливіших умов. Чим меншою є заборгованість усередині товариства по збиранню платежів у ремонтний фонд, тим меншим є ризик неповернення кредиту [1]. Квартирне товариство в Естонії повинне відкрити рахунок у банку, що надає кредит на капітальний ремонт, і протягом кредитного періоду вести всі розрахунки по своїх платежах, включаючи платежі за комунальні послуги, через цей банк. Раз на місяць банківська програма автоматично знімає з рахунку товариства суму, еквівалентну щомісячному обслуговуванню АТ “Ощадбанк” для зарахування всіх платежів [2].

Після отримання кредиту будинок повинен бути застрахований від пожежі, пошкодження водою, урагану й вандалізму. Важливо відзначити, що кошти кредиту надходять на рахунок товариства, що саме здійснює оплату робіт відповідно до договору. При цьому кредит надається не «авансом», а відповідно до актів виконаних робіт або за представленням рахунків.

Муніципалітет раз у рік проводить конкурс серед банків Естонії, і на депозит банку, що виграв, розміщає певну суму, виділену з бюджету. Банк, у свою чергу, знижує процентну ставку по кредитах

для квартирних товариств. Таке субсидування дає можливість деяким товариствам знизити свої витрати на обслуговування боргу, однак не сприяє активізації кредитування товариств і дає одному банку монопольну перевагу перед іншими [1].

Тому, ми переконані, що досвід Естонії щодо фінансування капітального ремонту або модернізації житлового фонду ОСББ, значно вдосконалив систему функціонування житлово-комунальної сфери.

Список використаних джерел

1. Олійник Н. Досвід прибалтійських країн у проведенні модернізації житлового фонду / Н. Олійник. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2009-2-13.pdf>.
2. Кредитування ОСББ / Ощадбанк. – [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua//business/loans/osbb>.
3. Кредитування ОСББ – мінімальний ризик, і нас не треба переконувати, що це потрібно робити / Україна Комунальна. Головний експерт ЖКГ України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://jkg-portal.com.ua>.
4. Чим відрізняються якість і ціни на ЖКГ послуги в Україні та Ризі / Сьогодні. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua>.

КВОТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

І.А. Гула, *Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, студентка 2-го курсу, спеціальність “Фінанси, банківська справа і страхування”*

Н.Ю. Мариненко, *Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, професор кафедри економіки та фінансів, д.е.н, доцент – науковий керівник*

В умовах переходу України до ринкової економіки та посилення її впливу на міжнародному рівні постає досить важливе питання щодо регулювання зовнішньої торгівлі між Україною та країнами Європи.

Для регулювання продукції, яка надходить на європейські ринки, встановлюють певні квоти, які обмежують її вивіз.

Квота експортна – це такий обсяг певного виду товару, який дозволено вивозити з України в інші країни [1]. Для України як для аграрної країни значну частку експорту становить продукція сільського господарства. У 2017 р. основними імпортерами сільськогосподарської продукції стали країни Європейського Союзу (5,6 млрд. Грн.), Індії (2 млрд. грн.), Єгипту (1,3 млрд. грн.) і Китаю (1 млрд. грн.).

У 2017 р. Рада ЄС збільшила додаткові торгові квоти для імпорту української аграрної продукції. Це рішення офіційно було затверджено у вересні 2017 року. Відповідно до нього була збільшена квота на мед, перероблені томати, виноградний сік, овес, пшеницю, кукурудзу, ячмінь, злакові крупи та гранули (рис. 14).

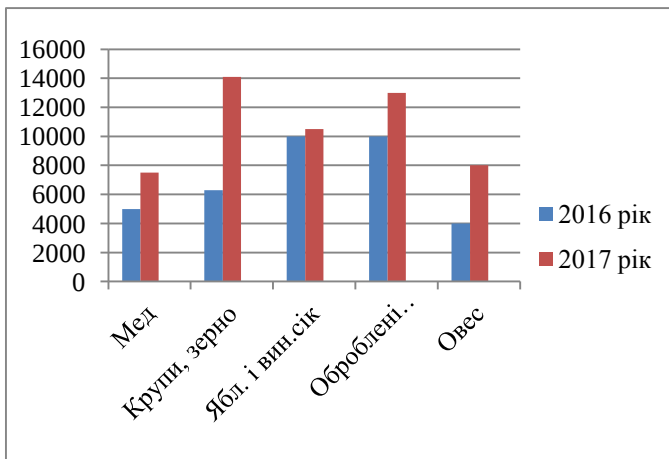


Рисунок 14 – Збільшення безмитних квот для українських сільськогосподарських виробників (т/р)

Джерело: офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України

Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС, Україна отримала право безмитно постачати 36 різних видів товарів до країн Євросоюзу відповідно до наперед встановлених квот.

За підсумками 2017 р. Україна найбільше експортувала 6 категорій товарів, а саме: мед, цукор, крупи, борошно, томати, яблучний і виноградний сік, кукурудза. Експорт агропродовольчої

продукції до ЄС перевищив показники докризових 2012 і 2013 рр. на 5 млрд. грн. Цей показник є найвищим за роки незалежності України.

Відповідно до інформації Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, у 2017 р. наша держава стала однією з трьох основних експортерів аграрної продукції на ринки ЄС.

Станом на 10 липня 2018 р. були закриті 12 безмитних квот повністю, з них 5 додаткових, встановлених у жовтні 2017 р. До 3 січня 2018 р. були повністю вичерпані квоти на мед, яка складала 5400 тонн, квоти на яблучний і виноградний сік, яка становила 14000 тонн. Тому зараз українські підприємства можуть експортувати дані товари за кордон лише після сплати повної ставки ввізного мита (повна ставка ввізного мита на мед становить 17,3 %, а на яблучний і виноградний сік – 22,4%). Наразі майже зовсім не використані квоти на цукрові сиропи, гриби та масло. Хоча значна частина квот вже вичерпана, показники експорту української сільськогосподарської у 2018 р. мають тенденцію до підвищення.

Враховуючи той факт, що на даний час спостерігається швидке вичерпання квот, вірогідним є розширення вітчизняного ринку. Прогнозується збільшення пропозиції на м'ясомолочну продукцію, хлібобулочні вироби та соняшникову олію. Як наслідок, ціни на дані товари будуть знижуватися.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
2. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ

А.О. Кипибіда, *Одеський національний політехнічний університет, студентка 4-го курсу, спеціальність “Менеджмент ЗЕД”*

М.С. Ромчак, *Одеський національний політехнічний університет, студент 4-го курсу, спеціальність “Менеджмент ЗЕД”*

О.Г. Бровкова, *Одеський національний політехнічний університет, к.е.н., професор кафедри менеджменту*

Більшість країн світу тяжіє до відкритого типу господарства, яке забезпечує імпортно-експортна діяльність з переважанням останньої, оскільки позитивна динаміка розвитку зовнішньоекономічної діяльності та надійності експорту сприяє поліпшенню інвестиційного клімату і притоку грошових коштів в державний бюджет.

Актуальність теми зумовлена великою роллю зовнішньоекономічної діяльності в господарстві України, адже співвідношення експорту й імпорту має безпосередній вплив на розвиток економіки держави.

Мета роботи: дослідити проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні.

Завданням роботи є аналіз, оцінка існуючих проблем та показників, які відображають ефективність управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні.

Проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю вивчали такі фахівці: Р. Баззелл, К. Бакхаус, В. Білій, Г. Вайс, Е. Вебстер, Ю. Вісмайер, Б. Гале, В. Губенко, П. Кредисов, О. Кузьмін, А. Лозенко, О. Мельник, В. Щербак, А. Яковлев, та ін.

На сьогоднішній день одним з головних показників сильної економіки країни є зовнішньоторговий баланс, а саме – додатне сальдо зовнішньоекономічної діяльності. Чим вище зовнішньоторгове сальдо, тим краще фінансовий стан підприємств-експортерів, як наслідок поповнення державного бюджету.

Нажаль, в 2018 році ми спостерігаємо від’ємне сальдо між експортом та імпортом. Так, за даним Держкомстату України у січні-серпні 2018 року експорт товарів становив 30910,5 млн. доларів (112,4% до аналогічного періоду минулого року). Імпорт становив – 35914,6 млн. доларів. (116,1 % до січня-серпня в 2017

році). Таким чином від'ємне сальдо становить 5004,1 млн. доларів, а в попередньому періоді 2017 року цей показник становив 3434,2 млн. доларів [1].

Структура експорту з України має переважно сировинний характер (за даними 2016 року): доля продукції агропромислового комплексу – 42% експорту товарів; доля металургійної продукції – 22,9% експорту товарів; інше.

Загалом, в 2016 році 72,9% експорту припадало на товари та готову продукцію, а 27,1% на послуги.

Структура імпорту характеризується споживчими товарами (за даними 2016 року): природні мінеральні ресурси, такі як сіль, нафта, руда та інші – 55,1 %; машини, обладнання та механізми – 29,1%; хімічна продукція – 21,6%; продукція агропромислового комплексу та харчової сфери – 9,9%.

Частка імпорту з Європейського союзу при цьому збільшується (43,7% від загального об'єму в 2016 році), тоді як доля країн СНГ (особливо Російської Федерації) зменшилась (21,8% в 2016 році) через зниження імпорту мінеральної сировини з РФ [2].

Від'ємне зовнішньоторгове сальдо також вказує на проблеми в сфері зовнішньоекономічної діяльності України.

Проблемними місцями в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю країни є:

- Висока частка імпорту та від'ємне зовнішньоторгове, що сальдо свідчить про нездатність України повною мірою забезпечити себе продукцією певної категорії.

- Недостатньо врегульована правова сфера, недосконалість законодавчої бази, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність.

- Нестабільне економічне та політичне становище України.

- Невисокий рівень надійності та низький імідж українських виробничих підприємств, чому може сприяти продукція неналежної для іноземних ринків якості (особливо в порівнянні з аналогічними імпортними товарами) [3].

- Зупинка дії Договору про зону вільної торгівлі з Україною.

- Взаємні торгові обмеження між Україною та РФ.

- Введення Росією обмеження на транзит з України в Казахстан та Киргизстан, що привело до зниження рівня експорту в ці країни [2].

Таким чином, дослідивши проблеми зовнішньоекономічної діяльності України, можна зробити висновок, що перспективними напрямки управління зовнішньоекономічною діяльністю країни є:

зміна структури експорту товарів та перехід на виробництво сереньо- та високотехнологічної продукції; оновлення технологій виробництва товарів; вихід на нові перспективні ринки, насамперед в Європейський Союз, чому сприяє дія Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між ЄС та Україною, яка дала можливість зменшити або взагалі скасувати мита на експорт та імпорт [4]; стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності з країнами, в яких Україна недостатньо використовує свій потенціал зовнішньої торгівлі [2]; вдосконалення правової бази зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, в Україні існує ряд проблем в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю, зокрема спостерігається істотне перевищення імпорту над експортом, що негативно впливає на економіку держави та ріст ВВП. До того ж існує ряд проблемних відносин з деякими країнами, а також несучасна структура експорту з переважанням сировинних товарів.

Список використаних джерел

1. Регіональні обсяги зовнішньої торгівлі товарами у січні-серпні 2018 року – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/oet/oet_u/oet0818_u.htm
2. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=354d699d-4648-4112-a81a-919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvitkuZovnishnoiTorgivliUkraini>
3. Школа В.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: проблеми та перспективи розвитку Електронний ресурс. – Режим доступу: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29820/1/Shkola%20V.Yu._Zovnishnoekonomichna%20dialnist.pdf.
4. ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі Електронний ресурс. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

М.В. Ковбатиюк, *Державний університет інфраструктури та технологій, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, к.е.н., професор*

В.О. Шевчук, *Державний університет інфраструктури та технологій, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, к.е.н.*

Сучасні міжнародні валютно-фінансові відносини характеризуються надзвичайно швидким розвитком та постійними змінами, що перетворює світову валютно-фінансову систему у найбільш мобільне і динамічне утворення в структурі світового господарства. Місце, яке займає кожна країна у світовій валютно-фінансовій системі, значною мірою залежить від національної валютної політики. Її характер та спрямованість визначають як внутрішній стан національної економіки, так і зовнішньоекономічні позиції країни, можливості її інтеграції у систему світового господарства.

Як відомо, світова (міжнародна) валютна система – це закріплена угодами організація міжнародних валютних відносин. Ця система формувалася історично, і метою її створення стало забезпечення розрахункових операцій між країнами та функціонування міжнародних валютних інструментів.

Як зазначає В.А. Антонов, особливості і стабільність світової валютної системи знаходяться в тісній залежності від структури світової економіки, співвідношення сил і інтересів провідних країн. При невідповідності цих умов періодично виникає криза світової валютної системи [1]. Етапи трансформації світової валютної системи, її глибина, форми зміни основних структурних елементів визначають процес еволюції світової валютної системи (рис. 15).

Варто зазначити, що формування стійких валютних відносин має регіональний характер, а їх зародження пов'язують з XIV століттям. Проте першою сформованою світовою валютною системою економісти вважають Паризьку валютну систему.

Нині виділяють чотири трансформації світової валютної системи: Паризька (золотомонетний стандарт); Генуезька (золотозлитковий стандарт); Бреттон-Вудська (золотодевізний стандарт); Ямайська (паперово-валютний стандарт).

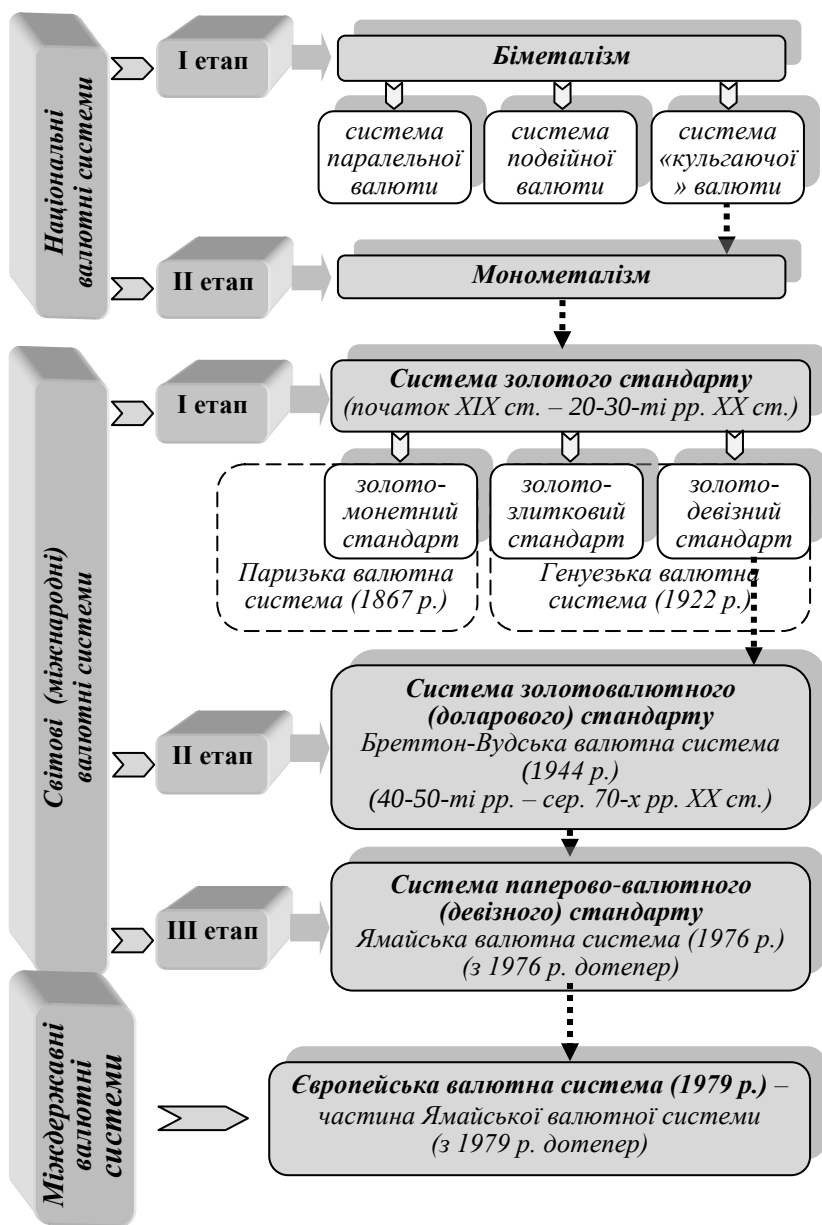


Рисунок 15 – Етапи розвитку світової валютної системи

Валютні відносини тісно пов'язані з внутрішніми грошовими відносинами. Тому еволюція міжнародних валютних відносин у специфічному вигляді повторює розвиток внутрішнього грошового обігу країн. У процесі поглиблення міжнародного поділу праці та розвитку економічних зв'язків відбувається інтеграція систем національних грошових відносин та світових валютних відносин. У науковців розходяться думки щодо реформування світової валютної системи. Одні вважають, що достатньо лише скорегувати окремі елементи існуючої системи, тобто розглядають часткову модернізацію із збереженням домінуючого впливу долара США як основної резервної валюти. Інші – переконані, що світова валютна система потребує кардинальних змін, зокрема за рахунок розширення кола країн, що будуть мати вплив на світові фінансові інститути, і відходу від домінування однієї резервної валюти [2].

На сьогоднішній день міжнародна валютна система розвивається двома взаємопов'язаними суперечливими шляхами. З одного боку, посилюються роль і значення таких глобальних валютно-фінансових структур, як МВФ, Група Світового банку, що відповідає потребам транснаціоналізації та глобалізації економічного розвитку. З іншого – відбуваються процеси регіоналізації валютно-кредитних відносин, формування валютних блоків (зон), основою яких є долар США, євро та йєна. Яка з двох тенденцій стане домінуючою, покажуть події у сфері міжнародних валютно-фінансових відносин в найближчий час.

Список використаних джерел

1. Антонов В.А. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / В.А. Антонов. – Режим доступа: https://stud.com.ua/19800/ekonomika/svitova_valyutna_sistema_suchasni_problemi_rozvitku.
2. Мировая финансовая система: ремонт фасада или кардинальная перестройка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chelfin.ru/text/hot/59238.html>.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

А.А. Мазаракі, *Київський національний торговельно-економічний університет, д.е.н., професор – науковий керівник*
Т.Ю. Сіова, *Київський національний торговельно-економічний університет, аспірант 1-го року навчання, спеціальність “Міжнародні економічні відносини”*

Міжнародні економічні відносини – це система відносин, що виникають між суб’єктами з різних країн з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів, послуг, капіталів, ідей в умовах обмеженості ресурсів і міжнародного поділу праці у світовому господарстві [1]. На сучасному етапі світовому розвитку притаманне динамічне поглиблення процесів глобалізації.

Глобалізація – це об’єктивний соціальний процес, змістом якого є зростання взаємозв’язку і взаємозалежності національних економік, національних політичних і соціальних систем, національних культур, а також поглиблення взаємодії людини й навколишнього середовища [2].

Міжнародні економічні відносини з другої половини ХХ століття розвиваються за значного впливу процесу глобалізації. Глобалізація сприяє об’єднанню міжнародних відносин на двосторонньому й регіональному рівнях у суцільну систему. Найхарактернішою ознакою глобалізації є посилення взаємодії та взаємозалежності в сучасному суспільстві, завдяки чому формується “світове суспільство”. Ядром цього суспільства є глобальна економіка, яка працює як єдина система у режимі реального часу і в масштабі всієї планети [3].

Глобалізація міжнародних відносин характеризується посиленням взаємозалежності та взаємовпливу різних сфер суспільного життя і діяльності в галузі міжнародних відносин. Вона охоплює практично всі сфери суспільного життя, включаючи економіку, політику, ідеологію, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку, спосіб та умови життя тощо [4].

До позитивного впливу глобалізації на розвиток міжнародних економічних відносин можна віднести наступні аспекти: глобалізація сприяє поглибленню спеціалізації і міжнародного поділу праці, що впливає на підвищення рівня життя населення і розширення життєвих перспектив; економія на масштабах

виробництва, що може призвести до скорочення витрат і зниження цін, а отже і до економічного зростання; підсилення конкуренції, що дасть стимул для розвитку нових технологій та їх розповсюдження; зростання рівня продуктивності праці, на основі раціоналізації виробництва та розповсюдження передових технологій; дає можливість мобілізувати фінансові ресурси, оскільки інвестори можуть використовувати ширший фінансовий інструментарій на збільшеній кількості ринків [5].

Список використаних джерел

1. Комарницький І.Ф. Економічна теорія: Навч. посіб. – Чернівці: Буковина, 2006. – 334 с.
2. Краус Н.М. Історія економіки та економічної думки: структурно-логічні схеми, таблиці, малюнки: навч. посіб. / Н.М. Краус. – Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 504 с.
3. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Одеса “ТОВ ПЛУТОН”, 2016. – 352 с.
4. Задорожнюк Н.О. Розвиток міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації. Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Житомир, 24 листопада 2016 р.). Житомир: ЖДТУ. 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/6021> – (Дата звернення 28.12.2018).
5. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. - К.: “Центр учбової літератури”, 2013. – 256 с.

THE STIMULATION WAYS OF INNOVATIVE BUSINESS DEVELOPMENT: HIGHLY DEVELOPED COUNTRIES EXPERIENCE

A.V. Nikitina, *Kharkiv National Automobile and Highway University, PhD, Associate Professor of Department of Accounting, Taxation and International Economic Relations, Associate Professor*

Business development is closely connected with implementing novelties, as in current conditions of tough competition on the

international markets innovations play one of the key roles in promoting business. By innovation we mean the process from emergence and development of the initial idea to creation of new products, services and technologies or their enhancement with provision of legal protection of copyright, with subsequent creation of a prototype or a model proving their practicability. It should be noted that under current financing and management certain opportunities occur to accomplish the most perspective innovation projects and high-tech developments that require several years of hard work to be successfully commercialized. Commercialization ensures market demand satisfaction within a single scientific and reproduction cycle. Such process of continuity and consistency depends on the level of integration of science, education, production and market.

In Great Britain tax credits for innovation developments (ID) are the main component of a complex of measures on implementation of government liabilities on ID growth in the country along with the other ways to support business.

Tax rebates for innovation for small and medium business (SMB) were introduced in 2000, and in 2002 this scheme was extended to large companies. By 2011 more than 17000 applications for tax credits had been handed and more than 1.3 billion pounds were requested according to this scheme. Since 2011 deduction from the taxable base of costs for ID has been 175% for SMB, 130% for large companies (earlier it was 150% for SMB and 125% for large companies), for small companies that do not have income there existed direct reimbursement of expenses for ID as well as tax rebate for ID for the companies, developing vaccines against infectious diseases. According to experts, tax rebates allow decreasing ID expenses for SMB by 15.75% at a most, for large companies – by 8.4%, companies without income can achieve 24.50 pounds for every 100 pounds spent for ID. The research of 2012 showed that due to tax rebate saving own costs for ID increased on average from 4 to 8% of general costs for ID in 2009-2012. The companies have begun to assess this mechanism more positively, 90% of the companies are going to keep on asking for rebates [1].

Initially in the USA the law provided for a discount on income tax of 25% of the additional costs of companies for qualified ID comparing to the corresponding average annual cost of ID for the previous three years. In accordance with the current legislation tax rebate is reduced to 20%. It concerns the ID carried out by private companies (native or foreign) only on the territory of the USA. Tax crediting to promote industrial ID

by American companies abroad is excluded [1].

According to the new legislation average annual income on ID are calculated for the previous four years and takes into account the wages of those participating in research process, cost of materials and 65% of the amounts of payments due under contracts with external executors of ID (75% in the case when a top executor is a research consortium which reflects the state's desire to promote cooperation in science). Thus, a big part of tax credit (70%) is given as a payment for labour in ID area.

In regional legislation of at least thirty states innovative industry development incentives are assumed, though the size of rates is different [2]. For example, more than half of them have repeated the structure of federal credit, i.e. these regional tax credits are of incremental nature with the financed base and a size of rates fluctuates from 16.9 (Rod Island) to 2.9% (Minnesota). Ten more states offer incremental credit with variable average base during the last 2-4 years (the same as with the earlier federal legislation). In three states – Connecticut, Hawaii and West Virginia – tax credits have no incremental nature, i.e. all qualified researches are taken into account [3].

As an additional incentive facilitating development of science in business area any company was offered a 5% tax credit for the period of 2008-2012 calculated when the company expands its science and research departments [3].

In our opinion, the measures to stimulate innovative activity must be varied in order to consider peculiarities of functioning of different types of businesses – either by the size or by the type of manufactured high-tech products [4].

During the research the basic principles of taxation of highly developed countries of the world in contemporary economic environment have been studied. The analysis of fiscal policy of Great Britain for small and medium businesses having tax credits in their country has been given. The mechanism of calculating tax rates for enterprises involved in innovative sphere in the USA has been considered. The example of Japan was given which has already built a considerable base in the issues of development and wide implementation of tax rebates as a tool to influence science in the private sector. A list of measures for reducing taxation of innovative enterprises of the Russian Federation considering experience of foreign countries has been substantiated.

References

1. Site C.B.I. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ggtc.co.uk/files/GGTC%20CBI%20full%20report.pdf>.
2. Чурсин А.А. Влияние инноваций на механизмы управления конкурентоспособностью / А.А. Чурсин, В.П. Соловьев // Инновации. – 2013. – № 3. – С. 54-60.
3. Йохна В.Н. Функционально-ценностный подход в управлении инновационным развитием промышленного предприятия / В.Н. Йохна // Веснік Брэсцкага ўніверсітэта. Серыя 2, Гісторыя. Эканоміка. Права. – 2013. – № 1. – С. 119-130.
4. Балдина Ю.В. В едином ритме: государственно-частное предпринимательство как инновационная форма взаимодействия бизнеса и власти / Ю.В. Балдина, Н.Н. Масюк // Креативная экономика. – 2013. – № 2. – С. 9-14.

УКРАЇНА В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

А.В. Слизька, *Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського “Харківський авіаційний інститут”, студентка 3-го курсу, спеціальність “Економіка підприємства”*

М.Г. Безпарточний, *Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського “Харківський авіаційний інститут”, доктор економічних наук, професор кафедри економіки та маркетингу – науковий керівник*

В даний час міжнародна торгівля є найбільш вдосконаленою і класичною формою міжнародних економічних відносин, на яку припадає приблизно 80% загального обсягу міжнародних економічних відносин. Економічне зростання країни безпосередньо залежить від її успіхів на зовнішній торгівлі, так як не єдина держава не змогло винайти оптимальну економіку відмовившись від міжнародної фінансової концепції і закрити кордони від інших країн.

Держава повинна мати не лише концепцію власної політики у зовнішній торгівлі, а також розробляти заходи для її реалізації, використовуючи різні інструменти, зазвичай їх поділяють на дві групи:

1. Мита або тарифи. Це класичні і найбільш часто застосовувані

способи регулювання зовнішньої торгівлі: експортні, імпорتنі, а також транзитні мита. Суть і механізм досить простий: на кожен товар застосовується податок (мито), це і призводить до подорожчання товару на ринку всередині країни.

2. Нетарифні бар'єри або нетарифні обмеження. До їх списку входять: заборона на імпорт, квотування (кількісне обмеження), стандарти охорони здоров'я, рівня мінімальної ціни, створення правил по фасуванню і маркуванню.

Іншими словами, країна робить все можливе, використовуючи кожен інструмент в своєму арсеналі, щоб контролювати обсяг товару, який надходить в країну.

Величезне значення в міжнародній торгівлі для розвитку світового господарства відіграє створення міжнародних регулюючих організацій, головним завданням яких є, створення правил, принципів, процедур здійснення міжнародних угод і звичайно ж контроль за всім цим.

Важливу роль в регулюванні міжнародної торгівлі відіграють угоди складені в рамках:

- СОТ (Світова організація торгівлі);
- ГАТС (Генеральна угода про торгівлю послугами);
- ТРИПС (Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності).

Нині, ситуація в нашій країні не просто важка, а скоріше навіть критична, виходячи з того, що наш державний борг зростає, а економіка країни стоїть на місці, проаналізувавши вищезазначене, фінансова підтримка економічно сильних і розвинутих держав допомагає вирішувати нам тільки локальні проблеми, а ось глобальні держави повинна вирішувати самостійно, що є становленням на вірний шлях.

Дуже прикро визнавати, але зараз Україна не викликає сильного інтересу з боку міжнародного бізнесу по ряду багатьох причин, починаючи від нестабільної економіки і закінчуючи не вирішеними проблемами на сході України, якщо в майбутньому ми почнемо вирішувати ці проблеми, то в нашій державі підуть зміни, тоді можна буде точно говорити, що деякі економічно розвинені країни захочуть інвестувати власні кошти в розвиток нашої економіки, оскільки вони впровадять сучасні технології, обладнання, створять робочі місця, відкриють нові експортні можливості.

Починаючи з 2013 року динаміка українського товарного

експорту знизилася на 60%, така тенденція спостерігалася 4 роки. У 2017 році показники експорту до попереднього року, зросли на 10% (рис. 16). Проте, 1 тонна товарного експорту, як і раніше коштує значно дешевше 1 тонни товарного імпорту: \$ 319,6 проти \$ 758,3. Основна причина – різний розмір доданої вартості в експортованих та імпортованих товарах. Важливо розуміти, що зростання експорту нічим не підтримано і в будь-який момент показники можуть знизитися.



Рисуюнок 16 – Динаміка українського товарного експорту

На нашу думку, на даному етапі нашій країні необхідна нова державна стратегія і модель економічних відносин. Найголовніше, в основі якої лежить єдність виробництва, рівний кругообіг експорту та імпорту, розширення виробництва до міжнародних масштабів, якість готових товарів на рівні європейських стандартів.

Проаналізувавши дану роботу, можна зробити такі висновки:

1. В міжнародній торгівлі Україна грає не останню роль, однак по-справжньому розкрити власний потенціал не вдається по ряду невіршених проблем.
2. Падіння експорту більш ніж на 50% свідчить про наявність кризи в країні, а також складної економічної ситуації.
3. Не виважена державна стратегія і тактика не вирішують державні проблеми, а лише поглиблюють їх.
4. Фінансова допомога розвинених країн, не може вирішити всі проблеми, без участі власних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О.П. Гребельник. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: ЦНЛ, 2008. – 450 с.
2. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / І.І. Дахно. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: МАУП, 2004. – 312 с.
3. Крилова Н.В. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / Н.В. Крилова. – К.: Знання, 2008. – 365 с.
4. Минфин [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://minfin.com.ua>

ROLE OF FOREIGN INVESTMENTS AND THE INTERNATIONAL COOPERATION IN THE SPHERE OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES

H. Stoliarchuk, *National Aerospace University named after
N.E. Zhukovsky “Kharkiv Aviation Institute”,
PhD in Economic Sciences, Associate Professor of Finance*

International investment activities play an important role in the structure of Ukraine's foreign economic priorities. Foreign investment is leading place in the modern economic system, provide conditions for the exit from the economic crisis, affect the structural changes in the national economy to improve the quality of economic activity. The relevance of this topic is due to the fact that during the post-industrial information society, information and communication technology (ICT), as an integral part of the high technology industry, is one of the most priority areas for foreign investment.

Economic measurement of globalization includes the international capital flows and information increasing every year, the growing mobility of people in the conditions of open economy. Many experts see one of the reasons of “new convergence” which began since 1990 in globalization. Trends in the world sphere of work demonstrate that qualitative jobs can provide sustained economic growth. Therefore, we adhere to the point of view that it is necessary to stimulate creation of jobs in spheres with high added value. In analytical materials of the Global commission on questions of the future of the sphere of work, it is

said that developing countries can consequences of potential repatriation of production by expansion of trade in high-tech services. According to forecasts of experts, development of economy of digital platforms allows developing countries to participate in "trade in tasks" and to appropriate a considerable share of global added value in the sphere of ICT services [1]. As developing countries seek to scoop investment resources from the developed countries, we will analyze the trend of formation of a contribution of ICT of the sphere to GDP over the countries of Europe. Let's present the rating of the countries of Europe on a contribution of ICT of the sphere to GDP (Table 14).

Table 14

Rating of the countries of Europe on a contribution of ICT of the sphere to GDP

Place	Country	Mean Value, %
1	Malta	7,37
2	Hungary	5,79
3	Bulgaria	4,94
4	Estonia	4,75
5	Czechia	4,33
6	Germany	4,09
6	Croatia	4,09
7	Belgium	3,93
8	Italy	3,30
9	Poland	3,11
10	Greece	2,03

Source: [2]

The country of Europe, first in arrangement to Ukraine, is Poland. It occupies the ninth place in rating (Table 14). According to the report of Startup Poland 2017 [1] more than 50% of the Polish startups work in IT sphere: databases, business analytics, development tools and Internet of things. According to researches [1] of 28% of startups in Poland have foreign members of the team. Ukrainians win first place here. One of eight startups, by results of researches [1], has the foreign cofounder (the U.S. citizen or Ukraine). Supporting opinion of experts, it should be noted that Ukraine needs to create conditions for attraction of the venture capital and development of high-tech startups together with Poland already now. According to experts' estimation [1], Poland remained the leading destination with 71% of the region's total

investment value and home to almost a quarter of the companies receiving funding. By results of researches we see that the volume of investment into ICT the sector decreased in 2017 by 10%, and the number of the enterprises of the sector receiving investments decreased by 5%. According to experts' opinion [1],

Information technology (IT) is the global industry, it is more directed to the international market. We share opinion of experts in an occasion of demand of investments into the following IT directions of the sphere: In the mobile market, the market of payment service providers, the educational sector, electronic commerce. In 2017 in comparison with 2016 the volume of venture investment was reduced by 4%. It is the most interesting to IT projects as for them venture investment is mainly used. The greatest investments of venture investments both in 2016, and in 2017 fall on the software. Also growth of venture investments in 2017 is visible on hardware, mobile and other products. On such products as: online services, marketplace and e-commerce the volume of venture financing decreases [3].

We considered above only the analysis of investment of the private capital into IT projects. However researches show that the public-private partnership has a positive impact on the investment potential of the enterprises [4]. Therefore it is expedient to develop public-private partnership in investment of ICT of the sphere.

References

1. Key industry players 2018: Report UNIT.City. – Retrieved from: <http://42.unit.city/gamedev/update2018>.
2. Analysis of percentage of the ICT sector on GDP in in the European countries during 2012-2016. – Retrieved from: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
3. UVCA market research 2017. – Retrieved from: <http://uvca.eu/ua>.
4. Development of Kazakhstan's social and economic potential based on public-private partnership activation / A. Soltangazinov and others / Revista ESPACIOS, Vol. 38 (34), 2017. – Retrieved from: <http://www.revistaespacios.com/a17v38n34/a17v38n34p35.pdf>.

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Н.Л. Хомюк, *Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки,
к.е.н., докторант кафедри міжнародних
економічних відносин та управління проектами*

Близько половини населення країн ЄС проживає на сільських територіях, які займають 91 % від їх загальної площі. Тому розвиток сільських територій є одним з основних напрямів Спільної аграрної політики (САР) Європейського Союзу. Аналіз головних принципів та механізмів формування і реалізації політики розвитку сільських територій Європейського Союзу сприятиме їх подальшій імплементації у законодавство України.

Фінансування САР здійснюється двома фондами: Європейським фондом гарантування сільськогосподарських цілей (EAGF) (прямі виплати фермерам згідно блоку I, який включає заходи щодо регулювання ринків сільського господарств) та Європейським аграрним фондом сільського розвитку (EAFRD) (виплати згідно програм розвитку сільських країн держав-членів – блок II). Прямі виплати фермерам здійснюються повністю з бюджету ЄС (національного співфінансування не проводиться) в залежності від кількості гектарів, що є в обробітку. У середньому це становить близько 267 євро за гектар за умови, що сільськогосподарські товаровиробники дотримуються суворих правил щодо здоров'я та добробуту людей і тварин, якості вирощених рослин та навколишнього середовища. Сума підтримки не пов'язана з обсягом вирощеної сільськогосподарської продукції. Близько 7,3 млн. фермерів ЄС отримують прямі виплати. Протягом багатьох років структура фінансування САР дещо змінилася: прямі виплати, пов'язані з виробництвом, практично були скасовані та замінені прямими платежами, пов'язаними з площею сільськогосподарських земель у володінні та користуванні [1].

Пріоритетами розвитку ЄС згідно “Стратегії 2020” стало розумне, стає та всеохоплююче зростання у сфері зайнятості, інновацій, освіти, скорочення масштабів бідності та клімату/енергії, в результаті чого було сформовано сильну та ефективну систему економічного управління для координації політичних кроків на загальноєвропейському та національному

рівнях.

Частиною стратегії “Європа-2020” є Інноваційний союз (Innovation union), який спрямований на те, щоб допомогти всім країнам-членам забезпечити своїх громадян більш конкурентоспроможною економікою, покращити роботу та підвищити якість життя. В рамках Інноваційного союзу діє 5 Європейських інноваційних партнерств (European Innovation Partnerships (EIP)), які допомагають об’єднати знання та ресурси на національному та регіональному рівнях ЄС.

Європейське інноваційне партнерство в сфері сталого розвитку сільського та лісового господарств (EIP-AGRI) було започатковано Європейською Комісією у 2012 році. Воно має на меті сприяти конкурентоспроможності та сталому розвитку сільського та лісового секторів, які “досягають більшого від меншого”. Це сприяє стабільному постачанню продуктів харчування та кормів, сталому управлінню важливими природними ресурсами, від яких залежить сільське та лісове господарства. Для досягнення цієї мети EIP-AGRI об’єднує інноваційних діячів (фермерів, радників, дослідників, бізнесменів, неурядові організації тощо) та допомагає будувати мости між дослідженнями та практикою [2].

Позитивним фактом при врахуванні досвіду ЄС в Україні є прийняття в 2015 році Концепції розвитку сільських територій [3], метою якої є створення необхідних організаційних, правових та фінансових передумов для сільського розвитку. Реалізація даної Концепції дасть змогу перемістити фокус аграрної політики держави з підтримки аграрного сектору економіки на підтримку сільського розвитку – поліпшення якості життя та економічного благополуччя сільського населення.

Враховуючи спільність пріоритетів та цілей політики розвитку сільських територій в країнах-членах ЄС та Україні, можна стверджувати про можливість використання досвіду Європейського Союзу. Національна політика сільського розвитку потребує стимулювання розвитку соціальних інновацій; підвищення ефективності використання ресурсів для підтримки базових рівнів виробництва продуктів харчування, відновлюваних джерел та забезпечення екологічними суспільними благами; скорочення викидів, підвищення поглинання вуглецю та розвиток біоенергетики; забезпечення сталого управління земельними ресурсами; забезпечення розвитку місцевого потенціалу, диверсифікації сільської економіки; дослідження альтернативних

можливостей реструктуризації сільського господарства, які сприятимуть сталому, розумному та всеохоплюючому розвитку сільських територій в Україні [4].

На наш погляд, поглиблення процесів європейської інтеграції, а також підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС, актуалізує проблематику пошуку сучасних інструментів адаптації політики розвитку сільських територій в Україні до САР.

Список використаних джерел

1. Nieminen R. Common Agricultural Policy. 2018. URL: <https://epthinktank.eu/2018/01/16/common-agricultural-policy>.
2. European Commission. The EIP-AGRI is part of EU's growth strategy for this decade. URL: <https://ec.europa.eu/eip/agriculture/node/50>
3. Про схвалення Концепції розвитку сільських територій. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.09.2015 № 995-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80>.
4. Павліха Н.В., Хомюк Н.Л. Досвід європейського союзу щодо розвитку сільських територій. Бізнес-Навігатор. – 2018. – Вип. 1 (44). – С. 53-57.

THE ROLE OF NEW TECHNOLOGIES IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

A. Chaikovska, *Institute of Banking Technologies and
Business of Banking University, 4th year student*

O. Lytvyn, *Institute of Banking Technologies and
Business of Banking University, PhD, Assoc. Prof.*

The post-industrial era is characterized by the development of the technologic environment and transition to the information civilization. In this regard, developed countries of the world pay considerable attention to the development of the digital economy. Throughout history, technology has played a significant role in the international relations (IR). The technological development is an important factor underlying much of humanity's social, economic, and political development, as well as in interstate and interregional relationships [1].

For every sovereign nation, both technology and diplomacy are essential tools for managing international relations, the essence of which is protecting national security and projecting national power. In the modern world, the technology is intimately embedded in national priorities and international equations that it has become an inseparable component of international relations and diplomacy. The Internet and the World Wide Web have reached the point when nobody can afford to ignore it, at their own loss [2].

These technologies have slowly taken an essential part in people's day-to-day lives. Being without them would be unimaginable for some of us. To understand the technology better, one must know what it provides in terms of advantages, but also disadvantages.

Nowadays, international relations are shaped by the model of a knowledge-based society understood and interpreted as a network and founded on various forms of mobility with the immeasurable flow of ideas, people and goods. This model also expresses the dominant process of globalization along with the radical changes and transformation of a social and international order. The background of all these changes in the last decades has been the process of life-technicality, i.e. the progressively increased technological penetration of social and individual life [3].

Table 15

**Advantages and Disadvantages of Information Technology in
International Relations**

Advantages of Information Technology	Disadvantages of Information Technology
Make the work of diplomats more efficient and effective	Insecurity
Creating the linkage between domestic foreign spheres.	Incapacity of maximizing technology
Influencing public opinion	Cyber-crimes
IT has become an agent of diplomacy	Challenging state authority and add additional constraints on state sovereignty
Role as an agent of legitimacy	Changing nature of warfare: namely terrorism
Rapidness of information: Life blood of negotiation	
Important role in maintaining international peace and security	

Source: composed by the authors

The main drivers for the growth of the global digital market are digitization, the emergence of social media platforms and the increase of Internet penetration. According to the data (Figure 17), more than 81% of people living in developed countries use the internet, compared to 41,3% of individuals living in developing ones. The global online access rate is 48%.

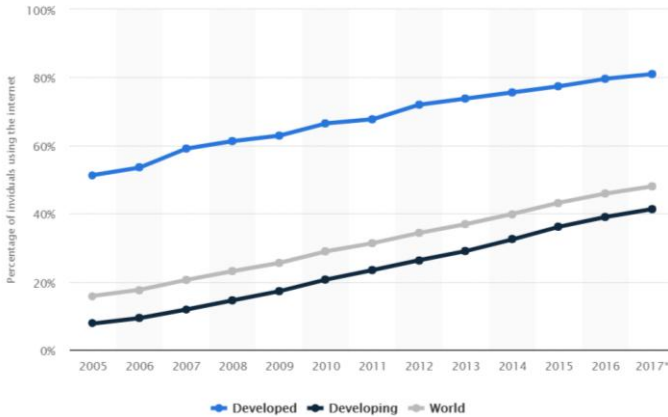


Figure 17 – Percentage of Global Population Accessing the Internet, 2005-2017

Source: [4]

It is evident that science, technology and international affairs influence one another. The impacts of science and technology on international affairs, particularly those of communication and information technologies, are especially penetrating. The interactive effects of science, technology and international affairs are so crucial and extensive that the area needs to be identified as an autonomous sub-control.

Its current position as a comparatively abstruse theory, to be charged to experts and kept more or less obscured from the principal body of international relations, is a threatening solecism.

References

1. Balakrishnan B. Technology and International Relations – Challenges for the 21st Century / B. Balakrishnan. Retrived from: Vij Books India
2. Svetlik I. “Connecting human resources management and

- knowledge management” / I. Svetlik, E. Stavrou-Costea. – International Journal of Manpower. – 2007. – Vol. 28. – Issue 3/4. – pp. 197-206. Retrieved from: <https://doi.org/10.1108/01437720710755209>.
3. Stepien T. New Technologies as a Factor of International Relations / T. Stepien. – Retrieved from: <https://www.cambridgescholars.com/download/sample/63425>.
4. Percentage of global population accessing the internet from 2005 to 2017, by market maturity // Statista. – 2017. Retrieved from: <https://www.statista.com/statistics/209096/share-of-internet-users-in-the-total-world-population-since-2006/>.
5. What is the role of science and technology in international relations? // Quora. – 2018. Retrieved from: <https://www.quora.com/What-is-the-role-of-science-and-technology-in-international-relations>.

TRUMPONOMICS AND ITS INFLUENCE ON THE GLOBAL ECONOMY

M.A. Shkarlat, *SHEI Banking University*
Institute of Banking Technologies and Business,
Student of the 4th year of bachelor's degree,
Major in International Economics

M.P. Khmara, *SHEI Banking University*
Institute of Banking Technologies and Business
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economics and Management – Scientific Supervisor

In November 2016 The World was shocked and confused because from this point on many things were going to be changed dramatically. The 45th president of the most powerful country in the world was elected – D.J. Trump. He had been famous not just because of his appearance and demeanor but for strong political views regarding all types of domestic and foreign affairs. His attitudes were (and are) so different and radical that all local and international news agencies are enjoying endless content and most of their reporting is, to put it mildly, exaggerated so that they even named this new set of policies Trumponomics. However, what is Trumponomics actually all about and how does it affect the global economy? To answer this question it is sensible to analyze its influence on the global economy [1].

To begin with, let's analyze Trump administration's economic policies both domestic and foreign for its paramount impotence. In this regards it is crucial to refer only to pure facts and comments of well-reputable scholars, not to mainstream media. Trump's key points related to new macroeconomic policies are:

- Releasing of conserved natural resources;
- Renegotiation of one-sided trade deals;
- The tax cut and deregulation;
- Changing immigration policy.

Discussing the first one it is worth mentioning that The USA is the only country of that size that was holding such abundant natural resources idle. Nature defenders strongly believe that such sort of policy will harm the environment and worsen global warming. However, in fact, taking into account advanced environmental-friendly technologies of raw materials refining and a small portion of newly used resources relatively to global usage, those accusations are not scientifically substantiated [2].

Trump is one of few world leaders in modern history to wage a trade war of this scale. His actions are firmly condemned by not only American liberals but other countries as well (especially by those against whom the war is waged, what is logical). However, none of them considered (or pretended to do so) trade agreements that happened to be a subject of current president administration enragement. The fact is that trade deals are meant to be reciprocal that is beneficial for both (or more) sides. But if we take a close look at most of the current trade treaties we will see clear disadvantageous position The USA was put into. The extreme example of the trade deal that is not reciprocal is one between The USA and China. High customs duties, poor legal protection of American exporters in China, currency manipulation, widespread theft of American companies' intellectual property, dumping etc. Those are practices that typical American exporter is encountered with. On top of that, there are numerous of cases when Chinese companies established plants in Mexica and were selling its good to The USA under NAFTA trade agreement effectively circumventing even those loose laws regulating trade with China [3].

Trump's administration has already renegotiated a number of trade agreements most significant of which is the replacement of brand-new deal between Mexica, The USA and Canada called USMCA for notorious NAFTA. Most economists agree that new trade deal is far more reciprocal and beneficial for each side eliminating uneven trade

barriers such as tariffs on produce and raw materials together with loopholes mentioned above. Nevertheless, the biggest battle is still to be seen. The US President has already imposed tariffs on almost the whole of enormous import from China worth \$522 billion with a purpose of negotiation of disadvantageous The USA – China trade agreement.

Naturally, liberals are suggesting such practice might disrupt the global economy to a total collapse and they are right, at least partially. However, it is clear that in this war, the USA is more likely to win because of initial more than \$300 billion trade deficit with China and the last one will be forced to renegotiate the trade agreement [4].

The tax cut and deregulation of domestic enterprises was a cornerstone of Trump's domestic policy agenda. A purpose of that was not just short-term economy stimulation but an increase of attractiveness of doing business in the country. As a matter of fact, global business is going offshore to maximize profit and that forced firms in those countries (such as the US) with high taxes to seek out tax havens to evade excessive fiscal obligations and just another jurisdiction to do business in. That's why US president initiated a reform reducing tax from 35% to 21% and substantially easing regulation and cutting red tape that passed in Congress in 2017. Results were incredible: most offshore plants and headquarters were coming back to The USA the same year.

And finally, probably the most controversial president Trump's policy is one changing immigration laws and rules. For that, he is often called a racist. But if we look at this issue from a different perspective we'll see a true reason of such alternation of immigration policy. The thing is that current immigration laws in The USA are so loose that it's relatively easy to find loopholes to circumvent all obstacles preventing from entering the country. For example, if you are caught crossing US border illegally you are likely to be released with litigation starting in one or two years. That led to an inflow of not only harmless refugees and ordinary people looking for a better life but also criminals and drug traffickers. Because of that, The USA ranks first in terms of drugs and human trafficking in the world. However, it is disadvantageous for the US to stop all migrants coming into the country because its economy needs more workers so allegations that the current president is a racist are false [5].

To sum up, the world is undergoing dramatic changes regarding all aspects of social-economic life, primarily because of president Trump's new policies. Releasing of conserved natural resources will shake world

commodity market. Renegotiation of trade agreements will tilt a scale of global resources and products allocation likely in favor of The USA. The tax cut and deregulation will make playing ground for doing international business more even. And proper changes in immigration law will ensure that criminals and traffickers will not prosper. All those policies surely might shake the international economic relationships in the short-term. However, it will definitely lead to long-term prosperity for the world economy as a whole.

References

1. Czarnocki B. Nor Global Nor a Village. – Western Review, 2016.
2. Dobraczynski M. Modern Conditionn of International Regions.- Reports of the Congress, V Session, Congress of Economists, Polish Economic Society, Warsaw, 2017.
3. Essentials of International Economics: Questions & Answers. – Edited by Yuriy Kozak, Tadeusz Sporek – Kiev-Katowice: CUL, 2015.
4. Economia mondială: Suport de currs /Iurie Kozak, Alexandru Gribincea - Chişinău: ULIM, 2016.
5. Foreign Economic Relations Development in the Modern World Economic System / Edited by: Yuriy G. Kozak, Jacek Szoltycek, Teimuraz Shengelia. – Kiev: Osvita Ukrainy, 2016.

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

С.І. Міненко, *Харківський національний
технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка, асистент кафедри організації
виробництва, бізнесу та менеджменту*

На сьогоднішній день перед українською державою стоїть ціла низка проблем соціально-економічного та політичного характеру, які потребують негайного вирішення. Не полегшує життя і ведення бойових дій на Сході України, які обходяться нашій країні декілька мільйонів гривень на день. Все зазначене вище вимагає пошуку джерел поповнення витратної частини бюджету держави, що в свою чергу передбачає розвиток найбільш перспективних секторів економіки, одним із яких є аграрний сектор. З давніх-давен Україна славиться своїми родючими землями, а тому законодавцю необхідно створити всі необхідні умови для того, щоб аграрні підприємства нашої держави розвивались та ставали більш конкурентоспроможними не лише на внутрішньому ринку України, а й за його межами.

То ж, що взагалі представляє собою конкурентоспроможність аграрних підприємств України? Конкурентоспроможність – це мірило спроможності об'єктів або суб'єктів до самовираження і самоствердження в умовах конкурентної боротьби, підґрунтям чого є динамічне цілеспрямоване самовдосконалення. Конкурентоспроможність як економічна категорія може мати різні формулювання, в основу яких безперечно буде покладено принципи забезпечення економічної життєздатності аграрного підприємства, які великою мірою залежать від сприйняття та оцінки існуючої фінансової, економічної, технологічно-господарської позиції на мікроекономічному рівні та дії багатоскладової ситуації на макроекономічному рівні [1].

Аналіз наукової літератури дає змогу констатувати, що нині

багато факторів впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств незалежно від сфери суспільних відносин в які вони здійснюють свою діяльність. Втім, базовою, ключовою проблемою є саме недосконалість вітчизняного законодавства.

Найбільшою проблемою українського законодавства, яке визначає правові засади діяльності аграрних підприємств, та апріорі впливає на їх конкурентоспроможність, є моральна застарілість положень відповідних нормативно-правових актів, адже більшість із них були прийняті або наприкінці 90-х, та/або на початку 2000-х років. Втім, з того часу ринок змінився, то ж і підходи законодавця до організації діяльності аграрних підприємств повинні бути більш сучасними та прогресивними.

Усвідомлюючи вказане вище законодавець, наприкінці 2015 року прийняв “Концепцію Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року”, метою якої є створення організаційно-економічних умов для ефективного, соціально спрямованого розвитку аграрного сектору економіки, стабільного забезпечення промисловості сільськогосподарською сировиною, а населення – високоякісною та безпечною вітчизняною сільськогосподарською продукцією, збільшення обсягів виробництва продукції з високою доданою вартістю, посилення присутності України на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства [2]. Разом із тим, окреслену Концепцію можна оцінити неоднозначно. З одного боку, вона відображає те, що законодавець дійсно усвідомлює і розуміє проблеми у аграрній сфері України. З іншого ж боку, шляхи подолання вказаних проблем видаються більш абстрактними, законодавець не наводить реальних цифр і показників, яких слід досягти.

Завершуючи представлену наукову працю доводиться констатувати той факт, що на сьогодні українські аграрні підприємства займають не ті позиції на світовому ринку, яких вони дійсно заслуговують та на які вони можуть розраховувати маючи реальну економічну та правову підтримку з боку держави. Саме тому нині не викликає сумніву, що перед українським законодавцем стоїть важливе завдання: створити таке правове поле, за яких рівень конкурентоспроможності аграрних підприємств України, незалежно від їх розміру, буде неухильно і стабільно зростати. Зазначене, беззаперечно позитивним чином вплине на економіку країни взагалі і на добробут кожного громадянина зокрема.

Список використаних джерел

1. Бужин О.А. Конкурентоспроможність продукції тваринництва сільськогосподарських підприємств: дис... д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 / О.А. Бужин; Луганський нац. аграр. ун-т. – Луганськ, 2009. – 442 с.
2. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 №1437-р

ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ В УКРАЇНІ

В.В. Гой, *Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя, студентка 2-го курсу, спеціальність “Фінанси, банківська справа та страхування”*

Н.Ю. Мариненко, *Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя, професор кафедри економіки та фінансів, д.е.н, доц. – науковий керівник*

Інтеграція у світове господарство і розвиток міжнародних відносин є пріоритетним напрямком зовнішньоекономічної діяльності багатьох країн. Однією з основних форм зовнішньоекономічних відносин є зовнішньоекономічний договір (контракт).

Згідно з Цивільним кодексом України, стаття 202, договором вважають “угоду двох чи кількох осіб, спрямовану на виникнення, зміну чи припинення прав і обов’язків” [1].

Відповідно до п. 9 ст. 1 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” під зовнішньоекономічним договором (контрактом) розуміють “матеріально оформлену угоду двох чи більше суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямовану на встановлення, зміну чи припинення їхніх взаємних прав та обов’язків у зовнішньоекономічній діяльності” [2].

Відповідно до чинного законодавства, зовнішньоекономічний договір повинен містити такі умови: назва, номер договору, дата і місце його укладання; преамбула; предмет договору; кількість і якість товару; умови постачання товарів; ціна і загальна вартість

договору; умови платежів; умови здачі товарів; форс-мажорні обставини; санкції і рекамації; урегулювання спорів в судовому порядку; місцезнаходження, поштові і платіжні реквізити сторін [3, с. 21].

Без цих істотних умов договір буде вважатися неукладеним або може бути визнаний недійсним через недотримання форми, передбаченої чинним законодавством конкретної держави.

У договорі також можуть прописуватись додаткові умови. Вони не є обов'язковими, проте детальніше прописані умови контракту, права і обов'язки контрагентів, відповідальність у випадку невиконання цих умов дає гарантію, що договір буде виконано в повному обсязі.

В українському законодавстві зустрічається два близьких поняття: “договір” і “контракт”. Різниця між ними полягає у тому, що поняття «контракт» поширюється лише на договори, оформлені письмово, а “договір” може мати також усну форму.

При визначенні змісту договору права та обов'язки сторін визначаються правом країни, обраної сторонами при його укладенні або в результаті подальшого погодження; якщо ж це питання не було погоджено сторонами, то їхні права та обов'язки визначаються юрисдикційними органами [4, с. 257].

Контракт бажано укласти двома державними мовами, тобто мовами обох контрагентів. Це дозволяє вирішити всі питання й уникнути непорозумінь ще до його підписання.

Укладення договорів міжнародної купівлі-продажу найчастіше регулюється Віденською конвенцією ООН, яка була прийнята у Відні в 1980 р. для усунення розбіжностей між законодавствами різних країн. Її учасниками є понад 30 країн, серед яких Франція, Німеччина, США, Китай, Швейцарія та інші (Україна приєдналася у 1991 р.) У ній містяться основні умови та порядок підписання договору купівлі-продажу.

У міжнародній торговельній практиці існують різні види і форми контрактів, зміст яких залежить від того, яку угоду прагнуть укласти контрагенти. Попри їх різноманітність, широкого розповсюдження набули типові контракти. Типовий контракт – це розроблений документ, який містить певну кількість універсальних умов, прийнятих в практиці міжнародної торгівлі. Решта умов договору узгоджується між сторонами в процесі перемовин.

Ключовими елементами міжнародних договорів купівлі-продажу є торгові умови Інкотермс. Вони пояснюють суб'єктам,

якими повинні бути їхні дії при перевезенні товарів, про оформлення імпорту та експорту, а також про поділ витрат і ризиків між сторонами.

При укладені зовнішньоекономічного договору необхідно перевірити правовий статус контрагента, його репутацію і платоспроможність в державі реєстрації. Також потрібно перевірити повноваження особи, яка буде підписувати договір.

Поширеною проблемою є те, що сторони не враховують різницю правових норм у різних країнах. Часто це стосується порядку стягнення штрафів у випадках невиконання умов договору. У випадку виникнення спорів найкраще вирішувати їх через досягнення мирової угоди, але часто буває, що спір розглядається в арбітражі або в суді.

У міжнародній практиці вже набуло широкого поширення застосування арбітражного вирішення спорів. Арбітражне застереження – це угода сторін про передачу спору за контрактом до завчасно погодженого арбітражу. Сторони можуть самостійно вибрати міжнародний комерційний арбітраж, який буде розглядати спір. Важливим є зазначення у договорі, який саме орган буде розглядати спір, якщо такий виникне, а також правильно вказати його найменування. Арбітражне застереження має бути пов'язаним з положенням контракту про вибір матеріального права, оскільки суд однієї країни може бути недостатньо компетентним стосовно законодавства іншої країни. Це може призвести до тривалого процесу розгляду спору і до незадовільного рішення.

Отже, зовнішньоекономічний контракт – це документ, який регулює відносини між контрагентами на міжнародному ринку, і визначає їх права та обов'язки. Правильно складений контракт – запорука успішної та безпечної діяльності.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Ключник А.В. Теоретичний аналіз зовнішньоторговельного контракту / А.В. Ключник, Л.С. Баришник, І.А. Негрецька // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Випуск 8. – С. 20-24.
4. Саксонов В.Б. Правові особливості зовнішньоекономічних

REGULATORY SUPPORT OF THE PROCESS OF FORMING THE OPTIMAL PORTFOLIO OF FINANCIAL INVESTMENT OF BUSINESS ENTITIES

O. Zhykhor, *National Aerospace University named after
N.E. Zhukovsky “Kharkiv Aviation Institute”,
Doctor of Science (Economic), Professor.
Head of the Department of Economic Theory*

V. Kobzeva, *O.M. Beketov National University of Urban Economy
in Kharkiv, Undergraduate*

Today the legal system in Ukraine includes more than 100 laws and legal acts which regulate the investment activities of business entities. The legislative framework determines the legal status of the investors who make up investment decisions about investing funds and their responsibilities on the Ukraine stock market.

For example, Public joint-stock company “Alfa bank”, is a public joint-stock company, so the main document which regulates its activity and the process of portfolio formation is the Law of Ukraine “About Business Associations”[1]. According to it the joint-stock company has the right to issue securities in accordance with the requirements established by the State Commission for Securities and Stock Market.

Not later than in six month after registration the securities issue the joint-stock company must issue shares (share certificates) to the shareholders. Shares are purchased by the participants in the creation of joint-stock company on the basis of the agreement among founders. The share might also be purchased on the basis of the agreement with its owner or holder at the price which is indicated by the parties, or at the price established on the stock market, as well as in the order of succession of citizens or legal succession of legal entities and on other basis stated by the law [2].

When creating a joint-stock company shares can be distributed by open subscription to them (in open joint-stock companies) or all shares can be distributed between the founders (in closed joint-stock companies).

Open subscription for shares when creating a joint stock company is organized by the founders. In any case the founders must be the share holders on the amount not less than 25 percent statutory fund and for a period not less than two years [2]. Founders of an open joint-stock company (issuers) are required to publish the information on the issue of shares in accordance with the requirements of the current legislation, the content and procedure for registration of which are established by the State Commission for Securities and Stock Market [2].

A shareholder has to, within the terms set by the constituent assembly, but not later than one year after the registration of the joint-stock company, and pay the full value of the shares.

In case of non-payment within the stated term the shareholder, unless otherwise provided by the charter of the partnership, pays 10 percent of the annual amount of the delayed payment during the delay. In case of non-payment within 3 months after the due date, the joint-stock company has the right to sell these shares in accordance with the procedure established by the company's charter. It is forbidden for the joint-stock company to issue the shares in order to cover losses associated with its economic activities.

Public joint-stock company "Alfa bank" has the right to issue the following types of securities and to form from them various types of portfolios in accordance with the law [2]: equity securities, debt securities and derivative securities.

The State Commission on Securities and Stock Market within 30 days after receipt of the application and all necessary documents for registration of issue and prospectus of securities issue or registers their issue and issue prospectus or refuses to register [3].

Registration by the State Commission for Securities and Stock Market of the Issue and Prospectus of the issue of securities cannot be considered as a guarantee of their value. The State Commission for Securities and Stock Market is only responsible for the completeness of the information contained in the documents registered by it and for its accordance to the requirements of the legislation. The responsibility for the accuracy of the information contained in the documents submitted for registration of the issue and prospectus of securities issue is borne by the persons who signed these documents.

The list of documents required for registration of issue and prospectus of securities issue, as well as the procedure for their registration, is established by the State Commission for Securities and Stock Market. Additional requirements for registration of issue and

prospectus of securities issues of banks are established by the State Commission for Securities and Stock Market in agreement with the National Bank of Ukraine, in accordance with Article 33 of this Law [2]. There are six rules in Article 35 of the Law for the publication of information about the placement of shares issued by the enterprise.

To summarize there were considered the provisions of the main laws regulating the investment activity of business entities in the securities market, as well as those relating to the formation and management of portfolio financial investments.

References

1. Law of Ukraine “About Business Associations”. - Electronic resource. - Mode of access: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>
2. Law of Ukraine “About Securities and Stock Exchanges”. - Electronic resource. - Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
3. Law of Ukraine “About Investment Activity”. - Electronic resource. - Mode of access: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

ОБОВ’ЯЗОК НАДАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЗА ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАПИТОМ СУБ’ЄКТАМИ НЕВЛАДНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ

І.Б. Котерлін, *Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
старший викладач кафедри суспільних наук*

Право на доступ до інформації є правовим інструментом, що забезпечує реалізацію інших прав і свобод людини. Без доступу до певної інформації, яка знаходиться в розпорядженні органів влади чи інших суб’єктів, людина часто не може реалізувати свої законні інтереси. Право на доступ до інформації вимагає від держави не утримання від втручання, а активних дій – забезпечення нормативних, організаційних та технічних умов реалізації права на інформацію, зокрема належного розгляду запитів на інформацію та оприлюднення в ініціативному порядку суспільно важливої інформації [1, с.10-11].

Аналіз сучасної правової практики вказує на те, що вирішення значної частини процесуальних питань неможливе без отримання

інформації, що перебуває у володінні різноманітних суб'єктів – розпорядників інформації, на яких Законом покладається обов'язок надання відповідей по інформаційних запитах та визначеної законом процедури їх надання.

Відповідно до Закону “Про доступ до публічної інформації”, основними розпорядниками, а отже сторонами, що зобов'язані надавати відповідь по інформаційному запиту – є суб'єкти владних повноважень, а також юридичні особи, що фінансуються з державного, місцевих бюджетів, бюджету Автономної Республіки Крим, суб'єкти господарювання, які займають домінуюче становище на ринку або наділені спеціальними чи виключними правами, або є природними монополіями.

Одночасно, Закон прирівнює до вище перелічених розпорядників також суб'єктів невіддільних повноважень. Так, визначено зобов'язання надавати інформацію за запитами у порядку, передбаченому Законом “Про доступ до публічної інформації”, суб'єктів господарювання, які володіють: інформацією про стан довкілля; інформацією про якість харчових продуктів і предметів побуту; інформацією про аварії, катастрофи, небезпечні природні явища та інші надзвичайні події, що сталися або можуть статися і загрожують здоров'ю та безпеці громадян; іншою інформацією, що становить суспільний інтерес (суспільно необхідну інформацією) [2, ч.2 ст. 13].

Така практика покладання обов'язку надання відповідей по інформаційних запитах суб'єктами невіддільних повноважень є поширеною у світі. Як правило, до інформації, що надається за запитами, є відомості, що належать приватним невіддільним суб'єктам у випадку здійснення ними “адміністративних повноважень” або виконання “державних функцій”.

Право на інформацію від суб'єктів невіддільних повноважень передбачено законами більшості європейських держав (крім Великобританії), а також у щонайменше в 11 інших державах. Зокрема, в Африці – в Анголі та ПАР; в Південній та Північній Америці та Карибському басейні – Антигуа і Барбуда, Беліз, Канада, Домініканська Республіка, Еквадор, Перу, Тринідад і Тобаго. В Азії та Тихоокеанському регіоні передбачені в законах Австралії, Нової Зеландії та Південної Кореї.

Так, Конституція Панам була змінена у 2004 році також введенням статті 43, що передбачає право доступу до інформації, що належить приватним особам, які надають державні послуги [3].

Конституції Польщі, Сербії та Південної Африки, прямо передбачають отримання інформації від державних підприємств та/або приватних організацій, які виконують громадські функції, що є ідентичною зверненню до державних органів. Конституція Південної Африканської Республіки гарантує право на доступ до “будь-якої інформації, що зберігається іншою особою і яка необхідна для здійснення або захисту будь-яких прав” [4].

Таким чином, розглядаючи практику покладання на суб’єктів невіддільних повноважень обов’язку надання відповіді на інформаційні запити, що передбачені як законодавством України, так і інших держав, можна виокремити основні умови:

1. Запит стосується спеціального характеру інформації: вона становить суспільний інтерес (є суспільно необхідною); це інформація про саму особу, що здійснює запит до суб’єкта невіддільних повноважень, який володіє такою інформацією; інформація необхідна для реалізації та захисту прав та законних інтересів запитувача;

2. Стосується специфіки діяльності та фінансування невіддільних суб’єктів та їхнього становища на ринку: суб’єкти господарювання займають домінуюче становище на ринку або наділені спеціальними чи виключними правами, або є природними монополіями; це юридичні особи, що фінансуються з державного, місцевих бюджетів; це приватні організації, які здійснюють адміністративні повноваження, виконують державні функції і отримують на це державні кошти; це суб’єкти, що отримали державне фінансування незалежно від функцій, які вони виконують.

Список використаних джерел

1. Головенко Р.Б. Доступ до публічної інформації : посібник із застосування “трискладового тесту” / Р.Б. Головенко, Д.М. Котляр, Д.М. Слизьконіс; за заг. ред. Д.М. Котляра. – К.: ЦПСА, 2014. – 152с.
2. Закон України “Про доступ до публічної інформації”, ВВР, 2011, № 32, ст. 314.
3. http://www.unesco.org/culture/natlaws/media/pdf/panama/pan_constpol_04_spaorof.
4. <https://www.sahistory.org.za/article/constitution>.

Наукове видання

МЕХАНІЗМИ ТА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

МАТЕРІАЛИ

**науково-практичної INTERNET-конференції студентів та молодих
вчених з міжнародною участю**

*19 лютого 2019 року
Харків – Пшеворськ*

**Wyższa Szkoła Społeczno Gospodarcza w
Przeworsku**
Gimnazjalna 35, 37-200 Przeworsk, Polska
tel.: +48 721 207 300, +48 16 733 41 36
e-mail: wssg@vp.pl

Przyjęto do druku: 27.02.2019
Nakład: 95 egzemplarzy
Objętość: 12,31 arkuszy druku