

Міністерство освіти і науки України
Національний університет біоресурсів і природокористування України
ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»
ЗО «Білоруська державна сільськогосподарська академія», Республіка Білорусь
ЗО «Поліський державний університет», Республіка Білорусь
Варшавський університет наук про життя, Польща
Словацький аграрний університет, Словацька Республіка
Мендель університет, Чеська Республіка
Індустріально-економічний коледж імені академіка Г.Г. Сейткасімова, Республіка Казахстан

СУЧАСНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА: парадигма, завдання і тенденції

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції
з нагоди 120-річчя Національного університету біоресурсів
і природокористування України

THE MODERN SOCIO-ECONOMIC SYSTEM: paradigm, tasks and trends

The Materials of of International Scientific Conference
on the occasion of the 120th anniversary of the National
University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

СОВРЕМЕННАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА: парадигма, задачи и тенденции

Материалы Международной научно-практической
конференции к 120-летию Национального университета
биоресурсов и природопользования Украины



**27 квітня 2018 року
м. Ніжин**

Міністерство освіти і науки України
Національний університет біоресурсів і природокористування України
ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»
ЗО «Білоруська державна сільськогосподарська академія», Республіка Білорусь
ЗО «Поліський державний університет», Республіка Білорусь
Варшавський університет наук про життя, Польща
Словацький аграрний університет, Словацька Республіка
Мендель університет, Чеська Республіка
Індустріально-економічний коледж імені академіка Г.Г. Сейткасімова, Республіка Казахстан

**Сучасна соціально-економічна система:
парадигма, завдання і тенденції**

*Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції
з нагоди 120-річчя Національного університету біоресурсів і
природокористування України*

**The modern socio-economic system:
paradigm, tasks and trends**

*The Materials of of International Scientific Conference
on the occasion of the 120th anniversary of the National University
of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

**Современная социально-экономическая система:
парадигма, задачи и тенденции**

*Материалы Международной научно-практической
конференции
к 120-летию Национального университета биоресурсов
и природопользования Украины*

**27 квітня 2018 року
м. Ніжин**

Рекомендовано до друку вченою радою
ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»
від 31.05.2018 р. № 10

Редакц. колегія:

В.С. Лукач (науковий редактор); І.О. Демчук (заступник відповідального редактора); Н.Г. Царук;
А.М. Герасимович; О.М. Столяренко; А.В. Іванько;
О.С. Сидорович; Є.Ю. Білокобила; Г.М. Македон

Учасники конференції – науково-педагогічні працівники, наукові співробітники, аспіранти на студенти: Private company «Composite»; Академії управління при Президенті Республіки Беларусь; Алматинського казахсько-турецького гуманітарного-технологічного коледжа; Белоруського державного аграрного технічного університету; Белоруського державного університету; Белоруського національного технічного університету; Білоцерківського національного аграрного університету; Вищої соціально-економічної школи в Пшеворську; Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ; Гомельського державного університету ім. Ф. Скорини; Державного вищого навчального закладу імені С. Тарновського; ДВНЗ «Ужгородський національний університет»; Державної вищої професійної школи у Коніні; Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара; Донецького національного університету економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського; Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції НААН України; Запорізького національного університету; Інституту прогнозування і макроекономічних досліджень при Міністерстві економіки Республіки Узбекистан; Інституту економічних проблем ім. Г.П. Лузіна КНЦ РАН; Інституту економіки та прогнозування НАН України; Калужського державного університету імені К.Е. Циолковського; Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка; Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана; Київського національного університету імені Тараса Шевченка; Конотопського інституту Сумського державного університету; Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського; Львівської національної академії мистецтв; Мукачівського державного університету; Науково-дослідного інституту ДП «Каталіз і екологія» Інституту фізичної хімії ім. Л.В. Писаржевського НАН України; Національного університету «Одеська юридична академія»; Національного авіаційного університету; Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний університет»; Національного технічного університету України «КПІ імені Ігоря Сікорського»; Національного університету «Києво-Могилянська академія»; Національного університету «Острозька академія»; Національного університету біоресурсів і природокористування України; Ніжинського державного університету ім. М. Гоголя; ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України; ННЦ «Інститут землеробства НААН»; НТУ «Дніпровська політехніка»; Одеського національного економічного університету; Одеської державної академії будівництва і архітектури; «Пинские электрические сети» РУП «БРЕСТЭНЕРГО»; Полтавського юридичного коледжу Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого; Полтавської державної аграрної академії; Приазовського державного технічного університету; Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет» Уманська філія; Псковського державного університету; Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського; Ташкентського державного економічного університету; Тернопільського національного економічного університету; Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини; Університету митної справи та фінансів; УО «Гродненский государственный университет им. Я.Купалы»; УО «Полесский государственный университет»; Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ; Харківського національного медичного університету; Харківського національного університету городского хозяйства імені А.Н. Бекетова; Херсонського національного технічного університету.

Сучасна соціально-економічна система: парадигма, завдання і тенденції у 2-х частинах. Ч.2/
С 91 36. наук. праць / наук.ред. В.С. Лукач – Ніжин, 2018. – 252 с.

У збірнику надруковані доповіді учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасна соціально-економічна система: парадигма, завдання і тенденції», висвітлено результати наукових досліджень, проведених науково-педагогічними працівниками, науковими співробітниками, аспірантами та студентами.

Тексти тез друкуються в авторській редакції. Відповідальність за інформацію, подану в науковому дослідженні, несуть автори статей.

© ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

© автори статей

НАПРЯМ 2

Розвиток підприємств, галузей та регіонів

Oleh Ożarowski
PhD student
Cracow university of economics
Cracow, Poland

GERMAN ENERGY MARKET

Energy in Germany is sourced predominantly by fossil fuels, followed by nuclear power, biomass (wood and biofuels), wind, hydro and solar. Key to Germany's energy policies and politics is the "Energiewende", meaning "energy turnaround" or "energy transformation". Germany intends to eliminate current use of nuclear power by 2022. Some plants have already been closed ahead of their intended retirement dates. It is presumed that fossil fuels, wind power, solar power, biofuels, and energy conservation will be enough to replace the existing capacity from nuclear power. The policy includes phasing out nuclear power, and progressive replacement of fossil fuels by renewables.

Germany is among the world leaders in terms of energy-efficient buildings. The 2010 Energy Concept includes several aims for the building sector to be achieved by 2020 and 2050 [1]:

- reduction of the heat demand by 20% by 2020;
- from 2020, all new buildings should be “climate-neutral” in compliance with primary energy-specific values;
- around 80% reduction of the primary energy demand in the buildings sector by 2050, which will require doubling the renovation rate of buildings from less than 1% of the total building stock per year at present to a new target of 2%.

A first evaluation of progress made is planned for 2020. Energy requirements in German building codes are determined at national level by means of the Energy Saving Act (Energieeinsparungsgesetz, EnEG) and the Energy Saving Ordinance (Energieeinsparverordnung, EnEV). Following the most recent amendment to the Energy Saving Ordinance in 2009, minimum energy performance requirements for new and existing buildings were raised by 30% on average. At present, Germany is evaluating whether it is economically feasible to strengthen those requirements further in an amendment planned for 2013. Germany applies strict energy requirements in building codes (EnEV) compared to other countries. The average energy consumption for heating of individual residential buildings is 135 kWh/m² in 2011 (temperature adjusted) and since 2009 the building code sets an average limit of about 50 kWh/m² to 70 kWh/m² for the primary energy demand of new buildings. Furthermore, Germany has a range of policies in place for the energy-efficient refurbishment of existing buildings, including a high target to increase the refurbishment rate to 2% annually of the existing building stock; however, refurbishment of existing buildings is not mandatory. The KfW, a non-prof

In the future, renewable energy capacity must expand in parallel with the timely development of the transmission and distribution networks. In addition, a stable regulatory system is necessary to ensure long-term finance to network operators. Furthermore, close monitoring of Germany's ability to meet electricity demand at peak times should continue in the medium term. Energy policy decisions in Germany inevitably have an impact beyond the country's borders and must be taken within the context of a broader European energy policy framework and in close consultation with its neighbours [2].

Great hopes seem to be pinned on electric and hydrogen vehicles delivering significant potential to reduce fossil fuel energy consumption in the near and long-term future. The German government has committed to the objective of one million electric vehicles in Germany by 2020 and six million vehicles by 2030. A number of policy measures are being implemented in order to reach this objective. The government programme for electric mobility contains number of policies for the promotion of electric mobility. For the development of fuel cell vehicles, powered by hydrogen, the National Programme of Innovation for Hydrogen and Fuel Cell Technology will have provided

around EUR 1.4 billion of public and private capital by the year 2016 to academia and industry for research in hydrogen and fuel cell projects [3,4].

Germany is one of the largest consumers of energy in the world. Renewable energy is more present in the domestically produced energy, since Germany imports about two-thirds of its energy. This however is offset by exports of energy in 2016 renewable energy based electricity generation almost reached the 30% mark. That makes Renewables the most important energy source in Germany for three years in a row.

Literature

1. European Commission (2010b) From regional markets to a single European market, prepared by Everis and Mercados EMI.
2. European Market Coupling Company (2013). www.marketcoupling.com.
3. Bundesverband Erneuerbare Energien, Hintergrundpapier zur EEG-Umlage 2014, October 15, 2016.
4. M.J. Beck Consulting, L. (2009). Renewable Portfolio Standards (RPS). Retrieved 26 July, 2013.
5. IRENA (2014c), Global bioenergy supply and demand projections for the year 2030, Working Paper, IRENA, Abu Dhabi, www.irena.org/remap/IRENA_REmap_2030_Biomass_paper_2014.pdf

Posternak Irina

PhD, Associate Professor

The Odessa state academy of building and architecture, Odessa, Ukraine.

Posternak Sergey

PhD, the Associate Professor

Private company Composite", Odessa, Ukraine.

ORGANIZATION MANAGEMENT DEVELOPMENT "CSTC T-PPR"

Manufacture development – the complex process including scientific researches, designing (calculation and designing) and introduction new achievements in manufacture.

Management development is influence process on science officers, designers, researchers, production workers for maintenance achievement the purposes development. Difficulty management development consists that participants this process are quite often organizational separated, work in the various organizations and structures.

The building organisation, as well as any other enterprise, passes certain life cycle (the ontogenesis law), an including number of stages: creation, formation, work in a constant mode, development, liquidation. At each stage of function the enterprise essentially vary. In creation the enterprise does not work. The system creating the given enterprise works.

In structures management the same division management personnel are engaged in functioning and manufacture development, and functioning questions, as a rule, receive a priority over development questions. Therefore to management development it is not given due attention that is one the reasons delay rates growth labour productivity. As a rule, there are no divisions which would be engaged in development the organisation management and manufacture, is insufficiently given attention to social development. Has ripened necessity more accurate allocation service on management development.

Experience prompts two ways the decision this problem. The first way provides creation special divisions on technical, organizational, economic and social development in the structure, corresponding services (technical, economic etc.). In this case it is expedient to have also division the complex development which are carrying out a role head division on development the building organisation as a whole which problems include coordination work divisions development in separate directions. The second way – creation uniform complex division on management the development, including departments (groups) in all directions development (planning, the scientific and technical information, etc.).

The basic functions service management by development as a whole are:

- studying the best practices and achievements science and technology;
 - the analysis and an estimation the level development reached by the building organisation;
- definition directions development, development forecasting;
- working out perspective, flowing and operating plans and target complex programs development the building organisation;
 - the account, the control and regulation realization plans for development;
 - work on maintenance introduction innovative offers;
 - management external relations on development - with the state both municipal organizations and establishments.

When target programs development separate directions the building organisation expediently are developed to create special bodies or to appoint separate persons for management the target program. In the absence such bodies efficiency target programs essentially decreases, process their realization is slowed down. The primary goal such bodies – to provide the co-ordinated activity of all organizations and the divisions participating in its realization. Their functions: participation in working out the target program, the account, the control and regulation process its performance. The structure controls the concrete target program can be various depending on volume and complexity the program, number participants.

The important form the management, allowing to connect in one organisation scientific researches, designing, manufacture some kinds details and designs, performance civil and erection works and to provide unity management with them, research-and-production associations are.

According varying social and economic conditions life in a city organism naturally die off old fabrics and are born new, therefore updating cities occurs consistently, by replacement an out-of-date supply available and gradual transformation by this basis planning structures in whole or its separate elements.

Town-planning reconstruction is a purposeful activity on change before the generated town-planning structure, caused by requirements development and perfection.

Reconstruction – material result, a building condition at present, and also the continuous process which is passing in each city differently depending on the previous growth and modern requirements.

In town-planning the tendency to integration, both in sphere production goods, and in management sphere is shown. The expanded reproduction demands the further increase level division labour, concentration and specialization of building manufacture, an intensification exchange results is industrial-economic activities.

As one perspective forms integration various complexes act in town-planning structure. In the course formation plans social and economic development large cities even more often there is a situation when for increase efficiency used financial, material and a manpower concentration efforts, but also new progressive forms the organisation of building manufacture is necessary not simply. An example again created corporate complexes having various scales, the purposes, structure (in town-planning reconstruction – CSTC T-PPR) can be [1...5].

As leading sign expediency application coordination principles management the generality economic purposes and the problems, demanding close industrial cooperation of branches acts.

From positions methodology management CSTC T-PPR is the economic object of the new class which has received the name integration. Its specificity follows from its integrated approach that assumes: a) high level coincidence interests the basic industrial organizations entering in CSTC T-PPR at preservation a branch accessory and its corresponding inclusiveness in branch systems of planning, financing, logistics and management; b) the interrelation economic activities defining them dependence in achievement both own, and branch - the purposes forming the given complex; c) territorially caused social and economic unity, impossible without realization the co-ordinated economic policy, free from tactical and departmental restrictions.

Such are the most general features, testifying that at the organisation management CSTC T-PPR it is impossible to adapt only an operating economic mechanism, search new forms and methods is necessary. In effect, the main problem is today a maintenance coordination in activity the controls concerning various links and levels building branch. Suggest them to unite "under the general roof" as the uniform owner is necessary more often. But such structures are too bulky, unhandy, and are not always realized in practice, especially in building. It is necessary to organize thus participants CSTC T-PPR that they, realizing own purposes, would reach also the general results (the composition law). Such mechanism is coordination. Integrity CSTC T-PPR is given by not so much spatial organisation, how many that end result - a product manufacture reconstruction which and is created by builders. Now, when the emphasis becomes on economic control levers, neglect lessons coordination management in relation to primary economic cells are necessary for considering.

References:

1. Posternak I. M., Posternak S. A. (2016). Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction "CSTC T-PPR" Odessa. The development of international competitiveness: state, region, enterprise: materials of the International scientific conference. Lisbon, Portugal: Baltija publishing. Part II. V. 1. Business economics and corporate management: innovation problem. pp. 6–8.
2. Posternak, I. M., & Posternak, S. A. (2016). Sohranenie ob'ektov kulturnogo naslediya Odessyi s uchetom energomenedzhmenta [Preservation objects of a cultural heritage of Odessa with the account power management]. Preservation of historic buildings in the central part of Odessa via inscribing in the UNESCO world heritage list (pp. 220–223). Odessa: Astroprint (in Russian).
3. Posternak I. M., Posternak S. A. Die kalenderplanung bei der organisation des baues des komplexes städtebaulich energetisch-rekonstruktion. Economy and society: a modern foundation for human development: materials of the II International scientific conference, Germany, Leipzig, June 23th, 2017; Leipzig university: Faculty of economics and management science. Baltija publishing, 2017. Part II. P. 44–47.
4. Posternak, I. M., & Posternak, S. O. (2016). Korporativnij naukovu-tehnichnij kompleks mistobudivnoї energorekonstrukcii KNTK MERek: vitoki [Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction CSTC T-PPR: sources]. In Scientific horizons – 2016 (Vol. 1, pp. 26–29). Sheffield: Science and education LTD (in Ukrainian).
5. Постернак И.М. Эффективные формы и оценка механизма организации строительного производства. Strategiczne pytania światowej nauki – 2014: materials of the X International scientific and practical conference. Poland, Przemysl, February 7–15, 2014. Przemysł: Nauka i studia, 2014. Volume 5. Ekonomiczne nauki. P. 100–102.

Аленович Дарья

студент

Зглюй Татьяна

старший преподаватель

Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в современном мире ускорение научно-технического прогресса во всех странах мира требует постоянного и всё возрастающего увеличения выработки и потребления энергетических ресурсов и энергии. Это в свою очередь приводит к увеличению расходования сырья, запасы которого уменьшаются. Постоянно увеличивающиеся цены на все виды ресурсов и проблемы его получения заставляют не только

страны, но и промышленные предприятия принимают меры по рациональному использованию топливно-энергетических ресурсов.

Неблагоприятное воздействие на развитие промышленных предприятий оказывает значительная доля энергетических затрат в издержках производства. Следует отметить, что на предприятиях она составляет в среднем 8-12% и это не предел, так как наблюдается устойчивая тенденция к увеличению в связи с большим физическим износом основного оборудования и существенными потерями при транспортировке энергетических ресурсов.

Значение топливно-энергетических ресурсов на промышленных предприятиях, в первую очередь, определяется тем, что они непосредственно применяются с целью изготовления продукции. Следовательно, размер их расходования оказывает прямое влияние на формирование себестоимости, а также цены продукции. В соответствии с этим, одним из определяющих условий снижения издержек на промышленных предприятиях, а также повышения эффективности производства является рациональное использование энергетических ресурсов.

Сегодня в Беларуси в расчёте на одного человека расходуются в два раза больше природного газа и в полтора раза больше электроэнергии в сравнении со странами Западной Европы. Это говорит только об одном: недостаточно перемен, проведённых для улучшения использования этих ресурсов, а значит, есть куда стремиться. Множество видов машин и оборудования имеют такие показатели, как высокая материалоемкость, большие удельные расходы материалов на изготовление ряда изделий. Не везде происходит применение ресурсосберегающих технологических процессов. Слабо идет утилизация отходов производства и вторичных ресурсов. В процессе производства и хранения наблюдаются значительные потери ресурсов. Все это отрицательно сказывается на уровне эффективности производства, конкурентоспособности белорусской продукции и уровне благосостояния населения. Вследствие этого экономия и бережливость становятся ключевыми факторами развития белорусского государства.

За счёт собственных топливно-энергетических ресурсов республике удаётся обеспечить потребности в энергии лишь на 15-17%, остальная часть приобретается за пределами страны по ценам, которые постоянно растут. Поэтому активизация политики энергосбережения становится приоритетным направлением во всех отраслях экономики и особенно в промышленности. Это будет достигнуто за счет:

- снижения энергоёмкости продукции;
- повышения коэффициента полезного использования топлива;
- увеличения в топливном балансе республики доли местных видов топлива и отходов производства, нетрадиционных и возобновляемых источников.

Экономия топливно-энергетических ресурсов становится одним из важнейших направлений рационального использования.

Основными тенденциями экономии энергоресурсов являются: совершенствование технологических процессов, совершенствование оборудования, сокращение прямых потерь топливно-энергетических ресурсов, структурные изменения в технологии производства, структурные изменения в производимой продукции, улучшение качества топлива и энергии, организационно-технические мероприятия. Осуществление данных мероприятий вызывается не только необходимостью экономии энергетических ресурсов, но и значимостью учета вопросов охраны окружающей среды при решении энергетических проблем [2].

Рациональное использование энергетических ресурсов на предприятии необходимо для снижения производственных издержек, и, следовательно, получения дополнительной прибыли, завоевания большей доли рынка и решения социальных проблем при помощи:

- использования наиболее рентабельных производственных технологий;
- разработки, освоения и внедрения новой техники и технологий, в которых энергетические ресурсы используются более эффективно;
- использование отходов топлива в качестве сырья для промышленности;

-выбора оптимальной структуры энергоносителей, т.е. оптимального количественного соотношения различных используемых видов энергоносителей в установке, в цехе на предприятии;

- учета возможности использования органического топлива (например, нефти) в качестве ценного сырья для промышленности;

- правильной организации транспортировки и хранения сырья и топлива – недопущение потерь и снижения качества;

- вторичного использования сырья.

Рациональное использование топливно-энергетических ресурсов предполагает введение более целесообразных методов и способов использования недр, чтобы достичь максимальной эффективности использования топливно-энергетических ресурсов, а также усовершенствованное освоение недр.

Важным моментом является также моральное и материальное стимулирование работников за экономию и рациональное использование топливно-энергетических ресурсов. Известны следующие меры морального стимулирования:

- присуждение призовых мест отдельным работникам и коллективам структурных подразделений, организаций в соревновании за экономное и рациональное использование топливно-энергетических и материальных ресурсов и т.п.

- присвоение званий «Отличник качества», «Лучший по профессии» и т.п.

- награждение Почетной грамотой, занесение на Доску почета, объявление благодарности и др.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что из-за игнорирования реализации мероприятий по рациональному использованию топливно-энергетических ресурсов на промышленных предприятиях, которые были рассмотрены выше, наносится значительный экономический ущерб предприятиям и ухудшается общая экологическая и социально-экономическая ситуации. Рациональное использование топливно-энергетических ресурсов на промышленных предприятиях способствует повышению эффективности работы самих предприятий и снижает уровень загрязнения атмосферы, что имеет важные социальные последствия.

Список использованных источников:

1. Пархимович А. В. Моральное и материальное стимулирование работников за экономию и рациональное использование топливно-энергетических и материальных ресурсов [Текст] / А. В. Пархимович // Заработная плата: Ежемесячный профессиональный журнал, 2012 – №2 – с.68-74.

2. Экономия и бережливость – основа энергетической независимости и экономической безопасности Беларуси (Директива №3 Президента РБ А.Г. Лукашенко) [Текст]: информационный материал, №9 (45) / Информационно-аналитический центр при администрации президента Республике Беларусь; сост. С.Г. Голубев. – Минск: [б. и.], 2007.

Антонович Людмила
студент

Онищук Александр
старший преподаватель

Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Давая характеристику предпринимательской деятельности, многие исследователи считают, что основной целью предпринимательства является получение максимальной прибыли. Однако наряду с получением прибыли они ставят также удовлетворение потребностей конечных потребителей. Это делается посредством организации производства,

маркетинга, сбыта, логистики, менеджмента, нацеленных на максимизацию производительности на каждой стадии воспроизводства.

В настоящее время одним из необходимых условий эффективной деятельности любого хозяйствующего субъекта является активное использование маркетингового инструментария в достижении своих социальных и экономических целей. Именно маркетинговый инструментарий позволяет эффективно решить вопросы, связанные с созданием, распределением и потреблением товаров и услуг.

Правильное применение маркетинговых технологий оказывает неоценимую помощь в реализации товаров, что в свою очередь способствует эффективному товарообороту, укреплению рынка и стабилизации экономики в целом. Эти технологии разнообразны, но цель их реализации одна - повышение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики[1].

В условиях усиливающейся конкуренции на рынке успешность компании определяется эффективностью маркетинга и маркетинговых технологий. Знание актуальных инструментов маркетинга и умение применять их на практике дает конкурентное преимущество компаниям, помогает достигать желаемых результатов на рынке.

Применение маркетинговых технологий в деятельности предприятия позволяет повысить эффективность управления, в частности способствует:

- рациональному использованию и специализации управленческого труда, в первую очередь, маркетологов;
- регулярному контролю, позволяющему выявить и устранить отклонения на каждом этапе деятельности;
- определению и разделению типичных и творческих процедур;
- разработке эффективных методов решения конкретных маркетинговых задач и распространению этого опыта;
- адаптации научных методов и средств управления. [2]

Всё это в конечном итоге приводит к увеличению потенциальных клиентов, повышению спроса на продукцию и повышению всех финансовых показателей деятельности предприятия.

Очевидно, что главной целью маркетинговых технологий, является поиск и привлечение потенциальных потребителей – клиентов компании. Все маркетинговые технологии можно разделить на три условные группы: активные – с использованием активных продаж, пассивные (когда создаются такие условия, при которых клиент сам обращается в компанию) и комбинированные.

При активном привлечении клиентов, этим занимается команда продавцов. В их задачи входит следующее: создание базы данных, подготовка коммерческих предложений. Также они могут обзванивать потенциальных клиентов или организовывать личные встречи, рассылать коммерческие предложения и информацию о компании.

Активные способы привлечения клиентов:

1. Работа с базами данных: использование контактных центров (телемаркетинг), проведение встреч с потенциальными клиентами, активная команда торговых представителей.
2. Открытие торговых точек (магазинов, бутиков).
3. Система «старые клиенты» (рекомендации знакомым).

Под пассивным привлечением клиентов понимается привлечение «без помощи продавцов». В первую очередь речь идет обо всех разновидностях рекламы и средствах интернет-маркетинга.

С точки зрения эффективности, интернет-маркетинг за очень редким исключением (например, товары класса «люкс») не идет ни в какое сравнение с традиционной рекламой. Любой потенциальный потребитель может, используя интернет, получить информацию о

товаре, а также купить его. Именно поэтому данный вид привлечения клиентов развивается огромными темпами. К элементам интернет-маркетинга можно отнести : интернет-сайт, контекстная реклама, таргетированная реклама, медийная реклама, а также рассылки по электронной почте.

Кроме того, к пассивным способам привлечения клиентов могут относиться:

1. Раздаточные материалы: визитные карточки; рекламные листовки, буклеты, брошюры; печатные каталоги продукции.
2. Мероприятия: участие в выставках, фестивалях; акции и презентации продукции.
3. Связи с общественностью (PR): проведение пресс-дней, подготовка и распространение пресс-релизов, инициирование новостных поводов.
4. Реклама: реклама в печатной прессе, на радио, телевидении, наружная реклама.

Как бы то ни было, но максимального результата можно добиться только если эффективно использовать оба способа - команду продавцов и различные маркетинговые инструменты для привлечения клиентов. Данный способ называется комбинированным.

Решение, какие именно маркетинговые технологии применять, принимает каждая отдельная организация с учетом того, что данные инструменты должны обеспечить:

- надежную, достоверную и своевременную информацию о рынке, структуре и динамике конкретного спроса, вкусах и предпочтениях покупателей, то есть информацию о внешних условиях функционирования фирмы;
- создание такого товара, набора товаров (ассортимента), который более полно удовлетворяет требованиям рынка, чем товары конкурентов;
- необходимое воздействие на потребителя, на спрос, на рынок, обеспечивающее максимально возможный контроль сферы реализации[2].

Маркетинговые технологии играют неопределимую роль в образовании, функционировании и развитии предпринимательских структур. Именно маркетинговые технологии позволяют стать предприятию конкурентоспособным, а его товары и услуги востребованными на рынке. Поэтому, эффективная рыночная деятельность, ведение целенаправленной конкурентной борьбы требуют от предпринимателей владения технологиями осуществления маркетинговой деятельности.

Благотворное воздействие маркетинга на развитие предприятия проявляется в том, что он прислушивается к голосу покупателя, ориентирует инвестиции и производство на предвидимые потребности, учитывая их разнообразие через сегментацию рынков, стимулирует инновационную и активную управленческо-предпринимательскую деятельность.

Список использованных источников:

1. Алехина, Е.С. Развитие маркетинговых технологий в сфере услуг региона: дис. ... канд. эк. наук: защищена 22.06.2010 / Алехина Екатерина Сергеевна. – Шахты, 2010. – 198 с.
2. Ильичева, И.В. Маркетинговые технологии: учебно-методическое пособие / И. В. Ильичева. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 158 с.

Анучіна Олеся
студентка
Ведькал Валентина
доцент
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У нашій країні наукові дослідження в області менеджменту стали проводитися з кінця ХХ століття. Але все таки не вирішено багато базових проблем, що вийшли з теорії соціального управління. Розглянемо п'ять найбільш важливих сучасних проблем менеджменту.

Перша проблема. В системі соціального управління потрібно уточнити логічне впорядкування: теорія управління - теорія соціального управління - теорія менеджменту.

Базове, вихідне поняття - управління. Сутністю управління будь-якого роду є приведення однієї системи в стан, що задається програмою іншої системи. Всі види управління припускають наявність мінімум двох систем - керуючої і керованої. Керована система функціонує за програмою керуючої, тобто виконавець виконує команди системи верхнього рівня.

Залежно від характеру субстратів і програм в науці управління виділяють чотири типи: 1) абиотичне управління в неживих системах (приклад - Сонячна система); 2) технічне управління (приклад - верстати з ЧПУ); 3) біотичне управління (живі системи); 4) соціальне управління (людське суспільство). Принципово важливе значення для управління має наявність програми, що реалізується виконавцем. Для неживих систем - це об'єктивні закони; технічних - алгоритми; живих - генетичні програми; соціальних - соціокультурні програми (цілі, плани, проекти).

Друга проблема. Необхідна побудова загальної теорії менеджменту. Менеджмент можна вважати видом соціального управління, причому управління, орієнтованого на економічні системи. Інших керівників (філармоній, лікувальних установ, шкіл та ін.) Хоча вони і виконують управлінські функції. Якщо менеджмент розуміти як вид соціального управління, зверненого на весь спектр восьми сфер суспільного життя (управління економікою, наукою, екологією, медициною, освітою, мистецтвом, фізкультурою, управлінням), то цілком можна було б створити загальну теорію менеджменту, або теорію соціального управління.

Третя проблема. Також потрібно і рішення однієї з головних завдань теорії менеджменту: аналіз типології функцій управління. Проведений з 1976 р аналіз показує, що менеджмент реалізує п'ять базових функцій: 1) планування - визначає програму діяльності; 2) організація - створює систему, що реалізовує програму; 3) керівництво - приймає управлінські рішення; 4) контроль - здійснює зворотний зв'язок; 5) регулювання - вносить корективи за даними контролю. Всі функції, які залишилися (збір, аналіз інформації, забезпечення матеріалами та ін.) не є управлінськими, це функції пізнавальні, наукові, постачальницькі та ін.

Четверта проблема. Необхідну і чітку побудову теорії соціального управління і теорії менеджменту. Управління в його соціальному вигляді, включаючи менеджмент, є діяльністю, тому побудова теорії можливо на основі компонентного аналізу управлінської діяльності: теорія суб'єкта управління; теорія об'єкта управління; теорія засобів управління; теорія процесу управління; теорія умов управління; теорія результату управління; теорія системи управління; теорія середовища управління.

П'ята проблема. Застосування для теорії менеджменту розробок за алгоритмом людської діяльності. Суб'єкт управління робить логічні кроки: ідея - концепція - програма - механізм реалізації - діяльність. Враховуємо, що в ідеї сформульована сутнісна завдання діяльності.

На думку автора, у концепції наведена змістовна розгортка ідеї і визначена її специфіка. Програма є якісним і кількісним фактором визначення мети, яка підлягає реалізації. Механізм реалізації містить можливість чіткого визначення всіх компонентів діяльності, спрямованих на реалізацію програми. Отже, тільки після виконання цих дій можна і слід починати діяльність, яка обіцяє бути ефективною.

Список використаної літератури:

1. Симоненко М.М., Симоненко В.Н. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ // Успіхи сучасного природознавства. - 2014. - № 3. - С. 189-191;

2. URL: <http://management-study.ru/celi-i-zadachi-menedzhmenta.html> (Дата звернення: 25.03.2018).

Арпентьева Мариям

д.псих.н., доцент

член-корреспондент Российской академии естествознания (РАЕ)

Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского

г. Калуга,

Югорский государственный университет, г. Ханты-Мансийск, Ханты-Мансийский

Автономный округ – Югра, Российская Федерация

СОВРЕМЕННАЯ ЛОГИСТИКА: ПОИСКИ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

Становление и широкое внедрение в производственные и иные отношения людей, организаций и сообществ концепции маркетинга, как результата перехода мировой экономики от рынка производителя к рынку покупателя, явилось ведущим фактором, стимулирующим появление и развитие логистики. Логистика (logistics) в середине XX века рассматривалась как менеджмент /управление всеми видами деятельности, которые способствуют движению и координации спроса и предложения на товары в то или иное время в том или ином месте / сообществе. Позднее проблемы логистики сфокусировались на вопросах распределения [4; 5; 7]. Однако, функция гармонизации, оптимизации, минимизации издержек и максимизации прибыли, также остается в логистике ведущей. Управление процессом товародвижения и движения потоками информации, а также иными финансовыми, человеческими и т.д. потоками, стали занимать главное место в хозяйственной жизни организаций и их кластеров. Кроме того, стал общепринятым комплексный подход к вопросам товародвижения и управлению потоками товаров, информации и т.д., была также введена и реализована теория компромиссов в хозяйственной практике фирм, позволившая включить управление функциями потоками товаров и информации в управление предприятиями и сообществами в целом, произвести их интеграцию и оптимизацию. Далее огромную роль приобрели межфирменные компромиссы. И интеграция производства в логистическую цепь, при которой производство и смежные сферы рассматриваются как единое целое, а сама логистическая цепь получает традиционный на сегодня вид: «снабжение – производство – сбыт». Улучшение распределения, не требующее дополнительных капитальных вложений и больших усилий, позволило обеспечить рост конкурентоспособности поставщиков и производителей, продавцов и сервисных организаций за счет снижения себестоимости и одновременно повышения надежности поставок /товаров /услуг. Классическое представление о самых общих функциях логистики таково: потребитель должен получить нужные ему по качеству и количеству товары, в необходимом для него месте в необходимое время, от надежного поставщика с должно высоким уровнем сервиса /обслуживания (как до осуществления продажи продукции, так и после нее) и при минимальном или приемлемом уровне интегративных затрат. При этом современная логистическая система многосоставна и многоуровнева. В ней есть ряд или комплекс звеньев – функционально самостоятельных объектов, не подлежащих декомпозиции в рамках построения логистической системы, выполняющих определенную роль, связанную с достижениями тех или иных целей логистических операций. Такие звенья логистической системы делятся на генерирующие, преобразующие и поглощающие – материальные, информационные, кадровые, потребительские и финансовые потоки. Обычно речь идет о комплексе звеньев: разные из виды скомбинированы в тех или иных сочетаниях, они способны сходить, расходиться – разветвляться, изменять свое содержание, параметры, интенсивность и т.д.. Таким образом, речь идет о сложной системе, нуждающейся в адекватном этой сложности, продуктивном и эффективном управлении.

Результаты исследования. Логистика в современном мире выступает как теория и практика разработки рациональных методов управления материальными и информационными потоками, нацеленных на оптимизацию деятельности предприятий,

кластеров, регіонів, сообществ и стран. Логистика нацелена на оптимизацию затрат и издержек (потерь), упорядочение сфер производства, сбыта, сервиса как в рамках одного финансового или производственного предприятия, так и для группы предприятий, кластера. Особенно важна в современном мире комплексная логистика – системный подход к организации всего цикла жизни товара и связанных с ним мероприятий (от начала производства комплектующих до завершения потребления), позволяет уменьшить или блокировать риски неопределенности и потерь, под влиянием которых находится функциональный цикл жизни товаров. Комплексная логистика предполагает управление материальными, информационными и финансовыми потоками, связанными с жизненным циклом товара [4; 5; 7]. В современной науке и практике логистики один из центральных – вопрос о совершенствовании управления логистикой, моменты, связанные с достижением устойчивого, стабильного развития производства и торговли, оптимизации технологий управления ими в целом. Примером является стратегия бережливого производства и бережливая логистика: (lean production, lean manufacturing») — концепция управления предприятиями и организациями в производственной и финансовой сферах, ориентированная на устранение /минимизацию всех существующих видов потерь, в том числе, путем включения в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника как актора и максимальную ориентацию на потребителя как стейкхолдера [9; 16].

Кризис регионов и государств современного мира демонстрирует, что классические и постклассические модели управления, в том числе управления логистикой устарели. Устарели и традиционные подходы и представления об оптимизации информационных и материальных потоков.

Традиционные и современные модели управления существенно различны:

1. традиционное управление предполагает, что управляются детерминированные системы: поддерживается искусственный порядок, опора руководителей (бюрократии) на правовые нормы и деструкция правовых норм (коррупция, бюрократизация), формальная иерархия, несвободный, монологический обмен информацией и единолично решающий проблемы лидер; нетрадиционное управление предполагает управление саморазвивающимися системами: руководитель не мешает естественному порядку, неструктурированные группы («ситуативные ассоциации», «производственные коллаборации», «деятельные группы» и т.д.) со свободным, внешне хаотичным, диалогическим обменом информацией и коллективным принятием решений [Castells, 2015; Echavarría, 2015].

Традиционное управление исходит из того, что люди представляют собой – однородное, гомогенное «стадо» (чаще всего – малоосознающее и невоспитанное, не имеющее реальной власти и жизненных ресурсов «быдло»), потребительство как «идеология гангстера» стимулирует отношения по типу рабовладения (инволюции человечества), а «универсальные рецепты» рассмотрения жизненных ситуаций приводят систему (в том числе системы управления информационными и материальными потоками) к коллапсу, сокращению энергии, информации и иных ресурсов и т.д.. обычные люди – представители, по выражению А. Солженицына, многочисленного числа «свидетелей и страдателей бесконечно жестокого века России» [12, с.3].

Современное управление исходит из того, что люди и ситуации различны, взаимопомощь как отношения социального служения позволяют человечеству эволюционировать, нет единых рецептов на все случаи, полилог по поводу каждой конкретной ситуации приводит к росту энергии и информации.

Центральный вопрос современных реформ: вопрос целей и средств (форм) управления. Выделяются несколько основных линий реформирования управления, отношений государства, бизнеса и сообщества. Традиционное управление исходит из постулата «Цель оправдывает средства», типичны манипулирование / бесчестие и десакрализация,

прогрессирующая репрессивная цефализация, конкуренция и подавление (капитализм) активности всех всеми (модель «все против всех»). Современное управление опирается на иной постулат: «Цель диктует средства», что предполагает согласование (консенсус) / уважение к ценностям, сакральность и ресакрализацию, децефализацию управления в целом, сотрудничество и заботу разных частей сообщества, бизнеса и государства друг о друге (посткапитализм) (модель «все друг за друга»).

Современная модель управления государством, сообществами, производством, информацией разрабатывается в ряде партисипативных (participation) подходов [1; 18]. Партисипативная культура — культура или тип общественных отношений, при которых люди (общественность) и организации (бизнес) не действуют только как потребители, а выступают также как спонсоры или производители (prosumers). При этом осуществляется такой способ управления, при котором руководитель предстаёт как координатор группового процесса, обеспечивающий всестороннее и многоуровневое обсуждение наиболее значимых проблем и вопросов. Современные партисипативные подходы к управлению включают несколько основных идей: интерсубъективный, например, эвергетический (Evergetics) В.А. Виттиха [3; 6]; субъективный, например, «вторая демократия» (SecondDemocracy) А. Адлера [1; 2]; контекстный, «глубинная демократия» (DeerDemocracy) А. Минделла и М. Шупбаха [15; 17].

Подводя итог отметим, что развитие логистики в современной России в целом блокируется преобладанием репрессивно-контролирующих форм отношений государства, бизнеса и общества на фоне почти ничем – законодательно и нравственно – не ограниченных отношений потребления, идеология которого продвигается буржуазией при полном игнорировании задач социального служения и социального прогресса. В процессе применения интерсубъективных и интерсубъектных (мультиакторных и мультиагентных) технологий осознаётся «мультиверсионность» решения логистических задач, а также может быть достигнут консенсус – оптимальная, инновационная модель решения логистической проблемы [8; 10].

Список использованных источников:

1. Адлер, А. Понять природу человека /А.Адлер. – СПб: Академ. проект, 1997. – 254с.
2. Арпентьева М.Р. Социальное служение и благотворительность, партисипация и взаимопомощь / М.Р.Арпентьева. – Калуга: КГУ, 2017. – 333с.
3. Арпентьева, М.Р. Эвергетика и онтологии управления / М.Р.Арпентьева// Онтология проектирования. – 2016. – №1 (19). – С.106-124.
4. Афанасенко И. Д. Логистика снабжения/ И. Д.Афанасенко. – Минск: БГТУ, 2015. – 336 с.
5. Бауэрсокс, Дж.Д. Логистика /Дж.Д.Бауэрсокс. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 639 с.
6. Виттих В.А. Введение в теорию интерсубъективного управления / В.А.Виттих. – Самара, Самарский научный центр РАН, 2013. – 64 с.
7. Голиков, Е. А. Управление логистикой/ Е.А.Голиков. – М.: Высшая школа, 2009. – 200 с.
8. Ковалев И.В. Система мультиверсионного формирования программного обеспечения управления космическими аппаратами: дис. ... д-ра техн. наук / И.В.Ковалев. – Красноярск: КГТУ, 1997. -228 с.
9. Логистические системы в глобальной экономике. Материалы V Международной научно-практической конференции / Ред. Логинов Ю.Ю.. Красноярск: Сибирский государственный аэрокосмический университет им. М. Ф. Решетнева, 2015. – 609с.
10. Моисеева Т.В., Арпентьева М.Р. Переговоры как интерсубъективная технология / Т.В.Моисеева, М.Р.Арпентьева // Онтология проектирования. – 2017. – Т. 7. – № 1 (23). – С.102-114. DOI: 10.18287/2223-9537-2017-7-1-102-114.

11. Подвальный С.Л., Васильев Е.М. Концепция многоальтернативности в живых и неживых структурах /С.Л.Подвальный, Е.М. Васильев // Онтология проектирования. – 2016. – Т. 6 – № 3 (21). – С. 355-367.
12. Солженицын А.И. Россия в обвале / А.И.Солженицын. – М.: Русский путь, 1998/2006. – 208с.
13. CastellsM. NetworksofOutrageandHope: Social Movements in the Internet Age / M.Castells. – Cambridge: Polity Press. 2015. – 328 p.
14. Echavarria, M.. Enabling Collaboration – Achieving Success Through Strategic Alliances and Partnerships/ M.Echavarria. – New York: LID Publishing Inc. 2015. – 256 p.
15. Mindell, A. Processmind: A user’s guide to connecting with the mind of god / A.Mindell. – San Francisco: Quest Books 2010. – 304 p.
16. Poluha R.G.The Quintessence of Supply Chain Management / R.G.Poluha. – Heidelberg, New York Dordrecht London: Springer, 2016. – 159p.
17. Schupbach, M. Worldwork: Ein Multidimensionales Change Management Modell / M.Schupbach // Organisations Entwicklung. – 2007. – №4. – P. 56-64.
18. Willis, P. Foot Soldiers of Modernity / P. Willis // Harvard Educational Review. — 2003. — Т. 73, № 3. — С. 392.

Барановський Микола

д.г.н., проф., завідувач кафедри географії
Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя
м.Ніжин, Україна

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ОБСЛУГОВУЮЧІ КООПЕРАТИВИ ЯК МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Широка палітра проблем сільських територій досить детально вивчена науковцями та практиками. Окреслені також шляхи їхнього подолання, які визначені з урахуванням кращих світових практик і міжнародного досвіду розв’язання подібних завдань. Однак ситуація у сільській місцевості залишається складною. Сільські території потерпають від депопуляції, безробіття, бідності, маргіналізації соціуму. Серед досить ефективних механізмів стимулювання розвитку сільських територій фахівці називають розвиток коопераційного руху. Це підтверджує і світова практика. Здавалося б нічого особливого у запровадженні цього механізму немає, проте дослідження розвитку кооперативного руху в Україні загалом і в Чернігівській області зокрема свідчать про те, що проблеми є і вони потребують більш детального наукового аналізу.

Актуальність зазначеною проблеми в останні роки зросла, що зумовлено зміною умов реалізації сільськогосподарської продукції після підписання угоди про асоціацію з ЄС. Найгостріше у сільській місцевості постало питання щодо реалізації м’яса та, особливо, молока. За нинішнього рівня безробіття на селі саме реалізація молока є тим головним видом діяльності, завдяки якому “виживає” значна частина сільських домогосподарств. Підписання угоди з ЄС висуває жорсткі вимоги щодо якості молока, забезпечити яку за наявної системи його збору практично неможливо. Ці вимоги мали набрати чинності з 01 січня 2018 р. Доки-що їхнє введення відтермінували до 1 липня поточного року, однак ситуація кардинально не змінюється.

Перші кооперативи на теренах теперішньої України з’явилися у кінці XIX – на початку XX ст. Вони мали помітні масштаби розвитку і в радянські часи. Після кризи 90-х років XX ст. в Україні була створена нормативно-правова база для розвитку сільськогосподарських кооперативів, проте вони так і не перетворилися на повноцінного учасника аграрного ринку. Причини цього явища розкрито у роботах багатьох науковців [2],

однак досліджено далеко не все. Поряд із такими традиційними проблемами як слабка матеріальна база та нестача фінансів, вагоме значення у гальмуванні розвитку коопераційного руху має ментальність сільських жителів та особливості їхньої поведінки. Сільські мешканці після кризових 90- років ХХ ст. втратили довіру до будь-яких органів влади і звикли виживати виключно самотужки.

Водночас трансформаційні процеси у сільській економіці, на ринку праці, процеси децентралізації поступово змінюють і поведінку сільських мешканців, і керівників органів місцевого самоврядування. Нині в головних учасників аграрного ринку є усвідомлення того факту, що майбутнє існування територіальних громад і подолання проблем бідності тісно пов'язані з коопераційним рухом на селі.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи офіційно є неприбутковими організаціями, оскільки головним завданням їхньої діяльності є надання допомоги у зниженні витрат виробництва та реалізації виробленої продукції. Вони можуть надавати дуже широкий спектр послуг – починаючи від забезпечення населення засобами виробництва, насінням, саджанцями, і завершуючи здійсненням будівельних, ремонтних та інших видів робіт.

Створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів дає сільським мешканцям цілу низку переваг, оскільки дозволяє: 1) об'єднати зусилля у відстоюванні своїх комерційних інтересів; 2) розширити ринки збуту продукції; 3) організувати первинну переробку і збільшити доходи від реалізації продукції; 4) створити нові робочі місця; 5) згуртувати громаду.

Для Чернігівської області, сільські території якої потерпають від бідності, депопуляції і безробіття, створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є одним із реальних механізмів активізації розвитку сільських спільнот. Наразі розрізнені селянські господарства виробляють майже 94 % картоплі, 97 % овочів та ягід, 80 % яєць, 64 % молока Чернігівської області. Однак вони мають обмежений доступ до наявних каналів реалізації аграрної продукції, у т. ч. і через особливості вікової структури мешканців села, а тому часто продають свою продукцію або на стихійних ринках, або за низькими цінами молокопереробним підприємствам. З позицій сучасної політики сільського розвитку діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів слід розглядати не стільки у контексті аграрної економіки, скільки у контексті покращання умов життя мешканців села.

Реальний стан справ у розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у Чернігівській області далекий від бажаного. Станом на 01.01. 2017 р. у регіоні зареєстровано 27 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, проте реально функціонує лише 12 із них. За функціональним призначенням усі вони належать до категорії багатофункціональних, а основними видами їхньої діяльності є заготівля молока, послуги з обробітку землі, посередництво у торгівлі сільськогосподарською сировиною та вирощування зернових культур. Кооперативи започатковані зазвичай на основі грантової та міжнародної фінансової допомоги. Найбільшу кількість кооперативів створено у Сосницькому, Чернігівському, Ніжинському, Борзнянському і Городнянському районах. У загальнодержавному рейтингу регіонів України за розвитком сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Чернігівщина посідає 19 місце, а їхня діяльність поширюється лише на 1,5 % сільських населених пунктів регіону. Причинами цього є недосконалість нормативної бази, зокрема системна неузгодженість податкового та кооперативного законодавства України щодо статусу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій[1], а також низька активність мешканців сільських громад.

Найбільш успішними прикладами діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є “Волинківська молочна спілка” (с. Волинка Сосницького району) та “Калина” (с. Кукшин Ніжинського району). Перший із кооперативів створений завдяки активності мешканців громади, другий – коштом фінансової співпраці з європейським проектом

“ClimaEast”. Зазначені кооператививключають сільських мешканців не лише центральних поселень, а й сусідніх громад. Так, до складу “Волинська молочна спілка” входять мешканці п’яти сільських поселень Сосницького району. Вони спеціалізуються переважно на зборі та первинній переробці молока. Частина продукції реалізується на ринку обласного центра.

Нині як на загальнодержавному рівні, так і на рівні області є усвідомлення необхідності та доцільності створення сільськогосподарських кооперативів. У регіоні нещодавно прийнята “Програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Чернігівської області на 2017-2021 рр.”. На реалізацію її завдань передбачено виділити 3,1 млн грн. [3], планується створити 20 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів і 80 нових робочих місць. Особлива увага буде зосереджена на роз’яснювальній роботі та фінансовій підтримці. Щодо останнього, то держава зобов’язана надати фінансову допомогу кооперативам для придбання техніки, обладнання для виробництва, заготівлі та переробки аграрної продукції. Це дасть можливість організовано вийти на ринки збуту сільськогосподарської продукції, підвищити її якість, вписатися у ті вимоги, які висувуються з боку переробників аграрної сировини, зрештою – покращити рівень життя сільських мешканців.

Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів реально є дієвим інструментом стимулювання розвитку села. Однак на даний момент ні в державі, ні в Чернігівській області вони доки-що не посіли відведеного їм важливого місця у рейтингу механізмів активізації розвитку сільських територій. На рівні центральних і регіональних органів влади необхідно усунути перепони, які гальмують розвиток цього вкрай важливо напрямку розвитку аграрної економіки.

Список використаних джерел

1. Інституційно-правові проблеми розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні та напрями їх вирішення (науково-аналітична записка) / Р.І. Залуцький. – Львів: ДУ “ІРД імені М.І. Долінського НАН України”, 2016. – 31 с.
2. Кузняк Б.Я. Проблеми становлення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні / Б.Я. Кузняк // Економіка України. – 2015. – №3. – С. 26-32.
3. Програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Чернігівської області на 2017-2021 рр. URL: http://apk.cg.gov.ua/web_docs/2141/const/docs/Programa_COK_2017-2021.pdf

Беглякова Анна

студент

Чернорук Светлана

ст. преподаватель

Полесский государственный университет

г. Пинск, Беларусь

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Агропромышленное производство является важной составной частью экономики Республики Беларусь, где производится жизненно важная для общества продукция, и сосредоточен значительный экономический потенциал. Развитие сельского хозяйства поддержка АПК осуществляется за счет бюджетного финансирования, самофинансирования и заемных средств.

Особенности ведения сельского хозяйства в Республики Беларусь приводят к тому, что кредитование сельскохозяйственных организаций без прямой поддержки государства невозможно. Поддержка со стороны государства очень важна для АПК, так как это реальная возможность получить финансирование на формирование и развитие сельского хозяйства.

В последние годы фермерские хозяйства активно развиваются. Но в аграрном секторе существует ряд проблем:

- нарушение равновесия цен и из-за этого многие хозяйства являются убыточными;
- трудности в получении кредита по причине низкого дохода;
- преобладание импорта сельскохозяйственного сырья над экспортом;
- износ основных фондов.

Для развития сельского хозяйства необходимо: улучшить качество жизни села, нужно уделять особое внимание молодым специалистам, создать комфортные условия жизни в селе, необходимо найти стимулы для привлечения молодежи; надо уделять внимание поддержке сельских кредитных кооперативов, также должна быть поддержка в приобретении сельскохозяйственной техники.

Долгосрочное кредитование проектов АПК для банков является самым рискованным, потому что существует проблема невозвратности выдаваемых ссуд, поэтому часто банк отказывает в кредите. Для того, чтобы банк предоставил кредит, он должен оценить кредитоспособность агропромышленного комплекса. Краткосрочное кредитование сельскохозяйственных организаций в Республики Беларусь осуществляется в двух вариантах: путем прямого и косвенного банковского кредитования, через заготовительные, перерабатывающие сельхозпродукцию и другие организации агропромышленного комплекса. Также проблемой для сельского хозяйства является закредитованность. Нехватка техники, её списывают больше, чем закупается.

Основной задачей совершенствования системы кредитования сельского хозяйства является становление прямых взаимоотношений между сельским хозяйством и кредитными организациями на основе взаимовыгодного сотрудничества.

Следовательно, система кредитования сельского хозяйства в Республики Беларусь должна быть сформирована на базе сочетания различных кредитных продуктов, учитывающих специфику каждой категории сельскохозяйственных производителей. Должна сохраняться ориентация системы кредитования сельского хозяйства на крупно товарных сельскохозяйственных производителей, которые играют главную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны. Коммерческие банки должны иметь возможность предоставлять крупные суммы кредитов на достаточно длительный срок.

Таким образом, для того чтобы организации агропромышленного комплекса Республики Беларусь развивались, приносили прибыль и могли составить конкурентоспособность необходимо заинтересовать молодых ответственных специалистов, предоставить возможность получения долгосрочных кредитов, предоставление средств для покупки новой техники, животных. Если сельское хозяйство будет приносить прибыль, то государство в свою очередь будет выделять больше средств для финансирования АПК.

Бельцова Анастасія
студентка

Шарко В. В.

к. е. н., доцент кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця, Україна

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПОКУПЦІВ

У сучасному світі споживач з кожним днем стає все більш обізнаним та вимогливим. Підприємцям доводиться постійно вдосконалювати якість своєї продукції, якість обслуговування, переходити від одного методу продажу товарів до іншого, постійно проводити аналіз своєї діяльності, та виправляти свої недоліки. Торгове обслуговування

покупців є завершальним етапом функціонування торгівлі і здійснюється через процес роздрібного продажу товарів і послуг, які надаються покупцям у магазинах. В умовах ринкових відносин, які склалися в нашій країні за останні роки, процес торговельного обслуговування покупців стає найважливішим об'єктом контролю та економічного аналізу в підприємствах торгівлі.

До науковців, які займалися вивченням проблеми обслуговування споживачів належать такі дослідники: В. Аполій, Ю. Яковлев, А. Румянцев, Т. Хілл, Л. Ткаченко, І. Грищенко, Ю. Лаврова, Ф. Котлер.

Показником функціонування системи обслуговування є рівень якості обслуговування. Рівень якості обслуговування й задоволеність клієнта залежить від ряду факторів: застосовуваної на підприємстві технології продажу товарів, швидкості обслуговування, якості, широти й глибини товарних асортиментів, стабільності поставок товарів, професійної підготовки торговельного персоналу й рівня його мотивації, наявності й розміщення торгово-технологічного встаткування в торговельному залі й складських приміщеннях, а також від стратегічних цілей і тактичних завдань, розв'язуваних керівництвом підприємства на ринку [1].

Удосконалення системи обслуговування – актуальний та невід'ємний процес у сфері підприємництва, спричинений світовими тенденціями розвитку, зокрема, посиленням ролі сервісного обслуговування споживачів на підприємстві.

Підприємства намагаються розвиватися та модернізувати діяльність таким чином, щоб зберегти клієнтську базу, оскільки в наш час особливо важливо втримати вже наявних клієнтів і залучати нових. Варто врахувати і те, що в середньому залучення нового клієнта обходиться дорожче в 7-10 разів, ніж утримання існуючого. Також збільшення утримання клієнтів на 5% призводить до збільшення прибутку на 25-125% [2].

Розробляти заходи з удосконалення системи обслуговування необхідно враховуючи всі аспекти функціонування підприємства. Тож, можна запропонувати такі заходи удосконалення обслуговування:

- розробка торгової марки;
- модернізація організації праці на підприємстві;
- розробка інтернет-сайту;
- розширення асортименту робіт та послуг;
- анкетування клієнтів;
- впровадження системи управління взаємовідносинами з клієнтами.

Для удосконалення торговельно-технологічного процесу краще контролювати секції самообслуговування: встановити відеонагляд з різних ракурсів, застосувати сучасні чіпи та електронні засоби фіксації переміщення товарів в торговельній залі [3]. Також необхідно продумати поведінку покупців в торговому залі, враховувати розташування устаткування і товарів-конкурентів у залі. Правильне розміщення товару в торговому залі сприятиме отриманню максимального прибутку підприємством. Такий розвиток методів продажу товарів є суттєвим підґрунтям для подальшого розвитку процесів глобалізації у роздрібній торгівлі [4].

Важливою складовою високоякісного обслуговування покупців є оптимальний режим роботи торгового об'єкта, який повинен відповідати його товарній спеціалізації, місцю розміщення, інтенсивності потоків покупців протягом робочого дня та тижня, з урахуванням свят та інших факторів.

Сучасним магазинам потрібно виходити на новий рівень розвитку якісної складової торгівлі – сервіс, провідні технології, професійний рівень менеджменту, і тоді вони зможуть адаптуватися до нових умов ринку роздрібної торгівлі та торговельне обслуговування споживачів стане набагато якіснішим.

Необхідним напрямом підвищення якості торговельного обслуговування є проведення організаційних змін у структурі управління на підприємстві, у тому числі шляхом введення

посади фахівця з якості торговельного обслуговування з метою регулювання даного процесу. Ефективне управління якістю торговельного обслуговування можливе за умови переорієнтації всієї структури організації торгівлі на споживача, на його вимоги, смаки, уподобання [5].

Отже, підвищення якості обслуговування покупців досягається за допомогою різних організаційних заходів, як правило, без істотних капітальних витрат і, можливо без зміни ціни товару. У результаті приріст якості обслуговування, що забезпечує рівний з приростом якості товару приріст конкурентоспроможності, супроводжується істотно меншими витратами, може сприяти збільшенню клієнтської бази, збільшення обсягів реалізації (товарів, робіт, послуг), а також підвищенню ефективності та доходності.

Список використаних джерел:

1. Організація продажу товарів за методом самообслуговування. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://pidruchniki.com/10820310/marketing/organizatsiya_prodazhu_tovariv_metodom_samoobslugovuvannya
2. Управління взаємовідносинами з клієнтами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.at.ua/publ/9-1-0-57>
3. Порядок обслуговування покупців. [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.studfiles.ru/preview/5196921/page:42/>
4. Панченко В. А. Управління якістю торговельного обслуговування підприємств роздрібно торгівлі. – Полтава: Укооспілка Пуску, 2010. – 20с.
5. Шарко В. В. Оцінка якості обслуговування покупців у підприємстві роздрібно торгівлі / В. В. Шарко, А. С. Тернова. // Причорноморські економічні студії. – 2017. – №18. – С. 112–116.

Бернович Павел

студент

Бернович Екатерина

студентка

Лапковская Полина

старший преподаватель

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Беларусь

**ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОТЫ ТРАНСПОРТНОГО ОТДЕЛА
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Согласно логистической концепции организации производства ее основными принципами являются следующие положения:

- отказ от содержания большого количества запасов;
- максимальное сокращение времени на выполнение основных и транспортно-складских операций;
- недопущение простоев оборудования;
- обязательное и быстрое устранение брака;
- устранение нерациональных внутривозовских перевозок, оптимизация транспортного передвижения внутри предприятия;
- превращение поставщиков в партнеров по макрологистической системе.

Традиционная концепция организации производства соответствует рынку продавца, в то время как логистическая концепция – рынку покупателя.[1]

Основной целью, которую ставит перед собой транспортный отдел промышленного предприятия, является своевременное и бесперебойное обслуживание производства транспортными средствами по перемещению грузов в ходе производственного процесса.

Транспортные средства предприятия "Новополоцкжелезобетон" (филиал ОАО "Кричевцементношифер") предназначены для перевозки сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции, отходов и других грузов на территории предприятия и за его пределами. Большая часть перевозок приходится именно на перемещение грузов внутри предприятия между его цехами, складами и полигонами.

В рамках проводимых исследований была разработана классификация подъемно-транспортных и транспортных средств для предприятий по производству строительных материалов.

В разработанной классификации весь транспорт подразделяется на две группы:

- 1) Грузоподъемные и транспортирующие машины и механизмы
- 2) Транспортные средства

Распространенной ошибкой является отождествление транспортных и транспортирующих машин. В связи с этим необходимо обратить внимание на то, что транспортные средства, преимущественно, используются для доставки грузов на строительную или производственную площадку, и зачастую, - на значительные расстояния, а транспортирующие машины осуществляют перемещение грузов в пределах строительной или производственной площадки на незначительные расстояния. [3]

По принципу действия «Грузоподъемные и транспортирующие машины и механизмы» предлагается разделять на машины и механизмы:

- непрерывного действия
- периодического действия
- комбинированные

В связи со спецификой каждого вида транспорта, группа «Транспортные средства» была разделена на 3 подгруппы:

1. Подвижной состав автомобильного транспорта;
2. Подвижной состав железнодорожного транспорта;
3. Подвижной состав водного транспорта.

При организации работы транспортного отдела на предприятии решаются следующие вопросы:

- определяется грузооборот и грузовые потоки;
- осуществляется организация перевозок грузов, выбор типа транспорта и расчет потребности транспортных средств;
- организация погрузочно-разгрузочных работ. [4]

Проведен анализ грузопотоков на предприятия «Новополоцкжелезобетон». Железобетонные изделия и бетон для их изготовления является основной продукцией, выпускаемой на предприятии. Изменение объема внутренних грузоперевозок прямо пропорционально изменению объема производства бетона.

Были выделены следующие проблемы в работе транспортного отдела:

1. Неэффективное использование пробега и грузоподъемности.
 - не осуществляется работа по организации кольцевых маршрутов;
 - не осуществляется работа по организации обратной загрузки автомобиля
2. Неэффективное распределение перевозок (заказов) между машинами.
3. Неравномерное распределение перевозок по дням.
4. Отсутствие применения современных информационных технологий и специальных программ.

Автоматизация учета в организации ведется собственными силами в виде автономных программ для решения локальных задач. Отсутствие единой информационной системы для

производственных и транспортного цехов приводит не только к потере времени, но и ресурсов.

Межцеховые перевозки требуют соблюдения следующих условий:

- наличие необходимого объема накопления грузов в начале и в конце маршрутов;
- взаимосвязь и согласованность межцеховых перемещений и технологии производства;
- обеспечение загрузки и разгрузки и рациональной организации рабочих мест транспортных рабочих.

5. Использование устаревших транспортных средств, имеющих высокую ресурсоемкость.

Износ основных фондов предприятия составляет в среднем 66 %, в том числе износ транспортных средств – 70%.

В случае проведения мероприятий по повышению эффективности производства, а именно модернизации основных средств, внедрения современных программ, уменьшения количества холостых пробегов, оперативного управления и планирования, качество и конкурентоспособность продукции возрастут, а себестоимость значительно уменьшится. Таким образом, прибыль предприятия возрастет на 30-40%.

Транспортные цеха промышленных, строительных и других предприятий в силу своего назначения относятся к обслуживающим основное производство подразделениям. Они не связаны с другими подразделениями технологически, поэтому отделение транспортных цехов и участков и создание на их основе самостоятельных (юридически и экономически) транспортных предприятий не вызывает каких-либо трудностей в организации производства на головном предприятии. Более того, головное предприятие избавляется от несвойственных ему по назначению функций, а потребности в перевозках оно может удовлетворить по договору с отделившейся от него транспортной фирмой.

Экономическую целесообразность создания малого транспортного предприятия предлагается оценивать по следующей формуле:

$$\Xi = \frac{П_n - П_y - K - Н}{C_{мп}}$$

где $П_n$ – чистая прибыль малого предприятия, тыс. руб.; $П_y$ – отчисления учредителю, тыс. руб.; K – капитальные вложения на развитие и модернизацию основных фондов, тыс. руб.; $Н$ – налоги, тыс. руб.; $C_{мп}$ – текущие затраты малого предприятия. [5]

По результатам анализа можно сделать вывод о том, что оптимизация работы транспортного отдела может быть эффективна, но результаты могут быть не столь значительны, как при выделении его в отдельно функционирующую организацию.

Список использованных источников:

1. Логистика: Учебник. – 3-е изд., испр.и доп. – Алматы: Триумф «Т», 2008 – 360 с.
2. Рынок строительных материалов: обзор инвестиционной компании «Юнитер», 2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://uniter.by/upload/Construction%20materials%20industry.pdf>. – Дата доступа: 20.12.2017г.
3. Строительные машины и оборудование: [учебное пособие для ССУЗов] / А.М. Щемелев, С.Б. Партнов, Л.И. Белоусов. - Минск, 2010. – 302с.
4. Организация производства и управления предприятием: [учебное пособие для студентов технических специальностей] / С.А. Касперович, Г.О. Ковальчик. – Минск: БГТУ, 2012. – 344 с.
5. Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте [Текст] : учебное пособие / В. П. Бычков ; М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО «ВГЛТА». – Изд-е 2, перераб. – Воронеж, 2010. – 420 с.

Валієва Каріна

студентка

Дворник Інна

к.е.н., асистент

ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

Ніжин, Україна

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНО ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО СПРОМОЖНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Актуальним завданням суспільного розвитку України є зміцнення засад правової, демократичної, соціальної держави та громадянського суспільства. Досягнення успіхів на цьому шляху значною мірою обумовлюється рівнем відносин і узгодженням інтересів по лінії «держава – регіон – територіальна громада». Характер цих взаємовідносин якнайповніше розкривається в системі місцевого самоврядування, реформування якого тісно пов'язане з адміністративною та адміністративно-територіальною реформою в Україні. Головним завданням останньої є забезпечення передачі максимально можливого обсягу владних повноважень органам місцевого самоврядування та їх чіткого розмежування з повноваженнями виконавчої влади. Тобто мова йде про децентралізацію.

Правовим і фінансовим аспектам децентралізації влади в Україні присвячена велика кількість робіт вітчизняних учених. У цьому напрямі працюють: Ю. Ганущак [2], Н. Камінська [4], І. Легкоступ, О. Молдован, М. Савчин та ін. Міжнародний досвід децентралізації висвітлено в працях А. Бондаренко [1], І. Гнидюк [3], Р. Науменко та В. Рильської, А. Ткачук тощо. У зазначених роботах розглянуто організаційно-правові засади децентралізації влади, основні поняття, її види, принципи, моделі, фінансове забезпечення проведення реформ, обговорюються питання розмежування повноважень між районами, регіонами й територіальними громадами. Однак у наукових працях висвітлено переважно теоретичні сторони процесу децентралізації в Україні, а практичні аспекти часто залишаються поза увагою.

Метою статті є дослідження особливостей проведення процесу децентралізації в Україні загалом та Чернігівській області зокрема.

Основні передумови активізації процесу децентралізації в Україні пов'язані з виконанням вимог, яким мають відповідати країни-кандидати на вступ в ЄС, та подіями на Сході України, урегулювання яких потребує дотримання Мінських угод. Кожна децентралізована країна зробила свої кроки до децентралізації влади. Україна визначила п'ять власних [5]:

1. Визначити територіальну основу органів місцевого самоврядування та виконавчої влади.
2. Розмежувати повноваження між органами місцевого самоврядування різних рівнів.
3. Розмежувати повноваження між органами місцевого самоврядування та виконавчої влади.
4. Визначити потребу у кількості ресурсів на кожному рівні.
5. Зробити органи місцевого самоврядування підзвітними перед виборцями й державою.

В Україні з метою створення спроможних громад підписано Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», Закон України «Про співробітництво територіальних громад» і видана Постанова КМУ «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад». Під спроможними територіальними громадами розуміються територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з

урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

На сьогоднішній день в Україні функціонує 665 ОТГ, в яких уже відбулися перші вибори, ще 33 громади очікують рішення ЦВК щодо призначення перших виборів. Цими громадами охоплено понад 29% території країни, де проживає понад 6 млн українців. Лідирують за темпами об'єднання громад Дніпропетровська та Житомирська області.

Після прийняття Парламентом Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», на пленарному засіданні обласної ради від 19 червня 2015 року депутатським корпусом було затверджено Перспективний план формування територій громад Чернігівської області.

Відповідно до цього плану в області передбачалось утворення 81 громади, з них – три міста обласного значення: Чернігів, Ніжин, Прилуки. На засіданні КМУ 12 серпня 2015 року було затверджено перспективний план області, проте його затвердили в частині 45 громад, які відповідають методиці, і які на думку КМУ є спроможними.

Першу громаду було створено 28 серпня 2015 року – Парафіївська об'єднана територіальна громада. До неї увійшли 18 населених пунктів із адміністративним центром у смт. Парафіївка та чисельністю населення – 7545 осіб. Загалом у Чернігівській області функціонує 20 об'єднаних територіальних громад. На основі зведеної статистичної інформації проаналізуємо основні показники їхньої діяльності.

Експерти відзначили ріст надходжень власних доходів об'єднаних громад цього регіону на одного мешканця. Такий показник по 16-ти ОТГ області збільшився на 1863,2 грн та склав 3286,2 грн (у тому числі: по 11-ти ОТГ, утворених у 2016 році цей показник зріс у 3,2 рази та становить 3029,3 грн, а по 5-ти ОТГ, утворених у 2015 році – на 21,7% і становить 4551,7 грн).

ОТГ Чернігівщини у 2017 році змогли спрямувати кошти на проведення капітальних видатків в сумі 196995,9 тис. грн, в розрахунку на 1 жителя становить 1380,5 грн.

Найбільша штатна чисельність працівників місцевої ради затверджена Сновською ОТГ – 144 особи, найменша – Остерською ОТГ – 14 осіб (станом на 01.07.2017). Виходячи з розрахунку чисельності населення громад та службовців, можна зазначити, що найбільше навантаження на 1 службовця з надання послуг у Остерській ОТГ – 552 особи; найменше – у Макіївській ОТГ – 71 особа. За підсумками 2017 року найбільша питома вага видатків на утримання службовців у фінансовому ресурсі ОТГ (без урахування трансфертів) припадає на бюджет Макіївської ОТГ – 41 %, найменша – на бюджет Гончарівської ОТГ – 9 %.

Ці дані свідчать про значне покращення фінансової спроможності новостворених ОТГ, а відтак і рівня життя населення. Бюджетні надходження зросли в 4,5 рази і позитивно вплинули на соціальний розвиток, розбудову інфраструктури, створення нових виробничих потужностей та робочих місць.

Отже, процес децентралізації досить складний і тривалий у часі, оскільки вимагає використання власної моделі, котра б враховувала географічні, соціальні, етнічні особливості даної території. Україна порівняно недавно взяла курс на даний метод оздоровлення економіки та покращення фінансової ситуації місцевого самоврядування, проте ми можемо бачити його результати. Аналіз вищезазначеної статистичної інформації про ОТГ Чернігівської області дає змогу наголосити на позитивних моментах, а саме: збільшення бюджетних надходжень, покращення рівня життя населення, розвиток соціальної інфраструктури (освіта, медицина, заклади культури тощо). Проте існує ряд не вирішених питань:

- розмежування повноважень між органами держави та самоврядування,
- необізнаність, економічна неграмотність окремих місцевих керівників;
- орієнтація на власну вигоду керівництва ОТГ: замість того, щоб інвестувати кошти, що надходять від фінансової децентралізації в якість життя людей і реалізацію

проектів, що сприяють розвитку місцевих економік, вони кладуть їх на депозити та отримують відсотки. Як результат, кошти використовуються неефективно;

- підвищення рівня економічної та організаційної спроможності місцевої влади.

Список використаної літератури

1. Бондаренко А.І. Вплив держави на формування місцевих бюджетів у країнах Європи / А.І. Бондаренко. [Електронний ресурс].
2. Ганущак Ю.І. Територіальна організація влади. Стан та напрямки змін / Юрій Ганущак. – К. : Легальний статус, 2012. – 348 с.
3. Гнидюк І.В. Децентралізація бюджетної системи: досвід Словаччини та перспектива для України / Гнидюк І.В. // Облік і фінанси. – 2015. – № 3 (69). – С. 80 – 87.
4. Камінська Н.В. Місцеве самоврядування: теоретико-історичний і порівняльно-правовий аналіз : Навч. посіб. / Камінська Н.В. – К. : КНТ, 2010. – 232 с.
5. 5 необхідних кроків для проведення реформи [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/5_steps.

Вареник Ангеліна

студент

Матарас Тат'яна

студент

Лапковская Полина

старший преподаватель

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Беларусь

**УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМ СЕРВИСОМ
ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Современный период характеризуется многими значимыми явлениями и тенденциями в жизни общества и экономики стран мира. Одной из основных тенденций нашего времени является развитие сферы услуг. В настоящее время страна не может быть причислена к развитым странам мира, если в ее сфере услуг создается меньше 60% ВВП.

В Республике Беларусь для развития сферы услуг была разработана «Концепция развития сферы услуг в Республике Беларусь на 2015-2020 годы», где представлены различные инструменты развития сферы услуг. В теории, Концепция позволит к 2020 году увеличить долю услуг в ВВП до 50%, а так же увеличить валовую добавочную стоимость услуг, объем платных услуг населению, рост экспорта услуг, удельный вес занятых в сфере услуг.

Логистический сервис представляет собой комплекс логистических услуг, сопровождающих доставку товара к потребителю.

Перечень услуг по функциональным областям представлен в Проекте закона Республики Беларусь о логистической деятельности. В соответствии со Статьей 6 настоящего закона, логистические услуги подразделяются на снабженческие, транспортно-логистические и сбытовые (распределительные), а также населению при их перемещении с использованием различных видов транспорта [2].

Однако более полный перечень представлен в Стандарте СТБ 2306-2013 «Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации», который введен в действие с 1 ноября 2013 года и устанавливает виды логистических услуг, категории исполнителей логистических услуг, общие требования, предъявляемые к исполнителям логистических услуг. По стандарту, логистические услуги делятся в соответствии с семью областями логистики: закупочная (снабженческая), транспортная, таможенная, складская,

производственная (внутри-межцеховая, корпоративная), сбытовая (распределительная), информационная.

Перевозка груза является основным видом услуг транспорта. Перевозка груза, как правило, сопровождается предоставлением одного или нескольких видов услуг (погрузкой, разгрузкой, экспедирование и т.п.). В современных условиях указанный перечень услуг дополняется маркетинговыми, коммерческими, информационными услугами, услугами страхования и т.п. [3, с.11]. Важным критерием, позволяющим оценить систему логистического сервиса, является уровень сервиса. Уровень обслуживания клиентов оказывает прямое влияние на долю фирмы на рынке, величину общих логистических издержек в конечном итоге – на прибыль фирмы. Уровень логистического сервиса предприятия можно оценить по количеству выполняемых услуг и по времени, занимаемому на оказание услуг. К наиболее важным комплексным показателям качества обслуживания относят доступность, функциональность, надежность.

Показатели, характеризующие уровень обслуживания, агрегируются и приводятся к интегрированному комплексному измерителю. Каждый из рассматриваемых показателей играет более или менее важную роль в зависимости от конкретных рыночных условий. Поэтому для оценки уровня логистического сервиса предлагается использовать показатели: вероятность дефицита, норма насыщенности спроса, степень удовлетворения ожиданий потребителя, степень бесперебойности логистических операций, гибкость логистических операций, уровень недостатка обслуживания [3].

В таблице 1 представлена схема расчета уровня логистического сервиса на основе вышеперечисленных логистических показателей.

Таблица 1

Расчет уровня логистического сервиса

Показатель	Расчет
1	2
Вероятность дефицита	$P(Q) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{Q_i}{Q_{\text{общ}}},$ <p>где Q_i – количество заказов i-го потребителя, неудовлетворенных наличными запасами за определенный промежуток времени; $Q_{\text{общ}}$ – общее количество заказов i-го потребителя за тот же период; n – общее число потребителей.</p>
Норма насыщенности спроса	$N_{\text{сп}} = \frac{1}{k} \sum_{i=1}^k \frac{Z_{\text{общ}i}}{Z_i},$ <p>где $Z_{\text{общ}}$ – общее количество наличных заказов i-го вида услуг за определенный промежуток времени; Z_i – количество i-го вида услуг, необходимых для удовлетворения всех заказов потребителей, за тот же промежуток времени; k – количество наименований услуг.</p>
Степень удовлетворения ожиданий потребителя	$T = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{t_{\text{ож}i}}{t_{\text{ф}i}},$ <p>где $t_{\text{ож}i}$ – время выполнения заказа, ожидаемое i-м потребителем; $t_{\text{ф}i}$ – фактическое время выполнения заказа i-го потребителя; n – общее число потребителей.</p>

Напряж
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

Степень безперебойн-и логистических операций	$K = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{Q_i}{Q_{\text{общ}}},$ <p>где Q_i – количество заказов i-го потребителя, выполненных в соответствии с требуемыми сроками; $Q_{\text{общ}}$ – общее количество выполненных заказов i-го потребителя; n – общее количество потребителей.</p>
Гибкос ть логист-их операций	$F = \frac{Q_{\text{уд}}}{Q_{\text{тр}}},$ <p>где $Q_{\text{уд}}$ – количество удовлетворенных требований; $Q_{\text{тр}}$ – количество обращений потребителей о предоставлении им дополнительных услуг.</p>
Уровен ь недостагка обслуж-ия	$Y = \frac{Q_{\text{пр}}}{Q_{\text{общ}}},$ <p>где $Q_{\text{пр}}$ – количество заказов, по которым поступили претензии со стороны клиентов; $Q_{\text{общ}}$ – общее количество заказов.</p>
Уровень логис-го сервиса	$Y_c = \sqrt[n]{P(Q) * N_{\text{сп}} * T * K * F * Y}$

Тенденции развития логистического сервиса зарубежных стран ориентированы в направлении такого показателя, как комплексность логистических услуг. По данным Европейской логистической ассоциации использование логистическими компаниями комплексности услуг в странах Евросоюза имеет долю около 70 %, в Беларуси же, как показал анализ первых сертификаций логистических центров в рамках СТБ 2306 «Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации», этот показатель едва достигает 15 %.

На белорусском рынке транспортных услуг из приведенных 88 функций, определенных СТБ 2306, которые можно выполнять логистическим оператором на логистическом центре выполняются от силы 15-20, притом, что для этого имеются и правовые, и технические возможности (например, «кросс-докинг» реализует несколько логистических центров).

В заключение отметим, что в современных условиях логистический сервис может осуществляться на всех этапах процесса воспроизводства. Это объясняется разнообразием видов предоставляемых услуг и ростом спроса на новые виды логистических услуг. Использование логистического сервиса помогает предприятиям систематизировать процесс, налаживать взаимосвязь предприятия со службами сервиса.

Список использованных источников:

1. Маргунова В.И. Логистика / В.И. Маргунова, Н.В. Оксенчук, Н.Л. Каунова и др. – Минск: «Вышэйшая школа», 2011. – 511 с.
2. Проект Закон Республики Беларусь о логистической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.baifby.com>. – Дата доступа: 18.03.2017.
3. Шувандин, М.Ю. Оценка логистического сервиса организации / М.Ю. Шувандин, М.В. Чумаков // Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России. – 2015. – №9. – С.154-158.

Vashchenko I.V.

Applicant at the Department of economic theory
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Vashchenko V.V.

Applicant at the Department of economic theory
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

BIOECONOMY IN AGRICULTURAL SEKTOR

Bioeconomy has been defined in the European Commission's as: «The bioeconomy encompasses the production of renewable biological resources and their conversion into food, feed, bio-based products and bioenergy. It includes agriculture, forestry, fisheries, food and pulp and paper production, as well as parts of chemical, biotechnological and energy industries. Its sectors have a strong innovation potential due to their use of a wide range of sciences (life sciences, agronomy, ecology, food science and social sciences), enabling and industrial technologies (biotechnology, nanotechnology, information and communication technologies (ICT), and engineering), and local and tacit knowledge» [1].

Twelve countries (60%) use a definition for the Bioeconomy that is more or less similar to the definition used by the European Commission (Figure 2). Among the ten Member States (63%) have a similar definition to the one used by the Commission. Most of the other countries do not use a definition [2].

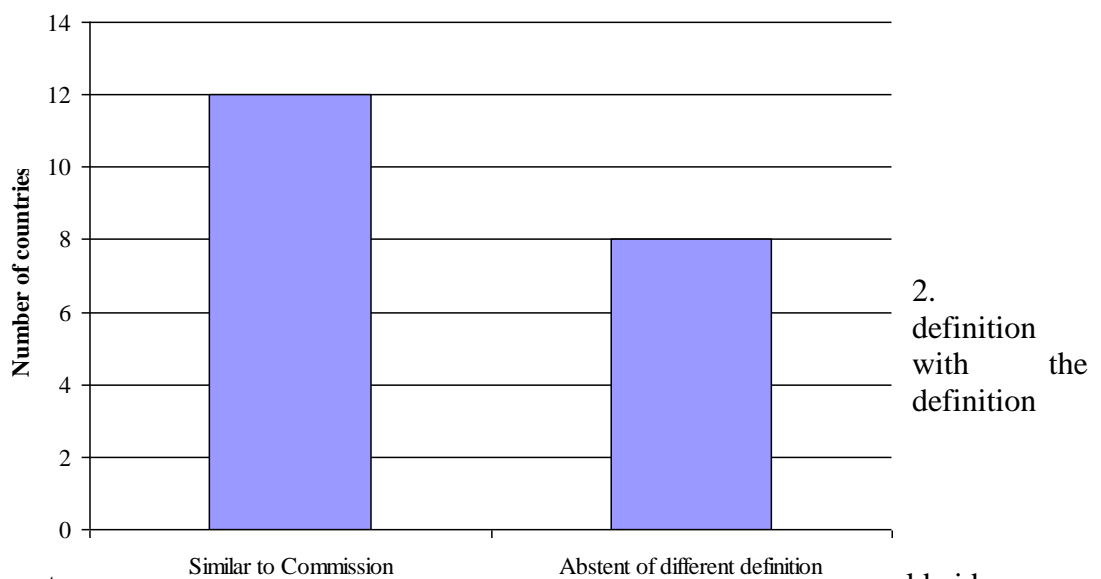


Figure
Bioeconomy
resemblance
Commission's
Source: [3]

Governments

worldwide are

increasingly focusing on the development of national and international bioeconomies in order to address a growing number of major social, environmental and economic challenges. These bioeconomies purportedly create new employment opportunities, assist in climate change mitigation, and promote resource efficiency. Concurrent to the rise of this corporate-driven bio-based strategy, societies across the planet are struggling with converging crises in the areas of food, energy, climate and finance [1].

In Europe, the European Union can be seen as the key driver of national bioeconomy policy strategies [2]. The EU strategy presented in 2012 is entitled «Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe» and it is divided into two documents: a communication [14] and a working document [3]. The former sets the scene and presents the strategy and the working plan. The latter presents the action plan in more detail and also presents some scenarios and policy interaction that arises from the strategy document [1]. Additionally, the Horizon 2020 program (2014–2020) provided the basis for further development of national research and innovation strategies in Europe. To date, three holistic bioeconomy strategies have been developed in Europe

(Finland, Germany, the West Nordic Countries). Most European countries, however, focus on research and innovation strategies that relate significantly to bioeconomy issues. Furthermore, bioeconomy in European countries is often treated within the wider context of green or blue growth strategies, and most recently with strategies focusing on the circular economy [2].

1. EC, 2012. Bioeconomy Strategy, “Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe”, COM (2012) 60 Final, Brussels, 2012.

2. Langeveld, J.W.A. (2015): Results of the JRC-SCAR Bioeconomy survey. <https://biobs.jrc.ec.europa.eu/>

3. European Bioeconomy in Figures. Dr. Stephan Piotrowski, Michael Carus (nova-Institut), Dr. Dirk Carrez (BIC). March 2016. Commissioned by Bio based Industries Consortium. <http://biconsortium.eu/sites/biconsortium.eu/files/news-image/16-03-02-Bioeconomy-in-figures.pdf>

Вихор Микола

к. е. н., доцент кафедри менеджменту

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Україна

ФЕРМЕРСТВО У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ

Сучасна вітчизняна соціально-економічна система аграрної сфери економіки як складна комбінація взаємозв'язаних і взаємодіючих її елементів має не просту і суперечливу історію з розвитку. Поштовхом для формування її сучасного вигляду став відомий Указ Президента України від 3 грудня 1999 року «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки» [1]. Не вдаючись до детального аналізу позитивних та негативних наслідків цього Указу для села, зауважимо, що саме у процесі його реалізації в Україні з'явилося більше 7 млн. власників земельних паїв, які у переважній своїй більшості стали орендодавцями. З іншого боку, на базі реформованих колективних сільськогосподарських підприємств з'явилися підприємства нових організаційно-правових форм, включаючи товариства із обмеженою відповідальністю, приватні та приватно-орендні, виробничі і обслуговуючі кооперативи, фермерські господарства, особисті селянські господарства.

Переважна більшість цих підприємств організували свою діяльність, орендуючи земельні паї і, частково, засоби виробництва у власників. Інша частина, такі як фермерські господарства, особисті селянські господарства, почали використовувати землі, надані їм у приватну власність, згідно із діючого законодавства, із можливістю оренди певної частини сільськогосподарських угідь у їх власників, включаючи державу.

У процесі подальшого розвитку аграрного виробництва та орендних відносин достатньо чітко проявилась диференціація сільськогосподарських підприємств як за обсягами використовуваної землі та виробництва продукції, так і за їх роллю у системі соціально-економічних відносин на селі. Це дало підставу деяким науковцям класифікувати сільськогосподарські підприємства, які функціонують в аграрному виробництві України, за п'ятьма укладами: приватно-селянський уклад, представлений особистими селянськими господарствами; фермерський сімейно-родинний уклад; корпоративно-приватний уклад, представлений господарськими товариствами та приватними підприємствами; великотоварний корпоративний уклад, представлений агрохолдингами та агропромисловими формуваннями; державний уклад, представлений державними сільськогосподарськими підприємствами [2, с. 107].

Кожна із цих груп підприємств займає цілком певне місце у системі аграрних соціально-економічних відносин. Для прикладу, підприємства великотоварного

корпоративного укладу, так звані агрохолдинги, станом на 2017 рік, зосередили у своїх руках близько 8 млн. га сільськогосподарських угідь, або понад 20% їх загальної площі і виробляють близько 40% валової сільськогосподарської продукції. Вони ж мають і найвищий, у порівнянні із іншими підприємствами, рівень продуктивності. Так, за даними М. Ф. Кропивка, у 2014 році в агрохолдингах вироблялось 791 тис. грн. валової продукції на 100га сільськогосподарських угідь і 376,7 тис. грн. на одного середньорічного працівника. У фермерських господарствах ці показники становили, відповідно, 407,6 тис. грн. і 205,9 тис. грн. [3, с. 11].

Просте порівняння цих показників підтверджує відомі теоретичні положення із приводу того, що великотоварне виробництво є більш ефективним. Це може підштовхнути до висновку, що фермерські господарства в Україні не мають особливих перспектив розвитку. Тим більше, що їх кількість скоротилась із 42,4 тис. у 2005 році до 34 тис. у 2016 році, а питома вага у виробництві валової продукції сільського господарства не перевищує 7-8%. Справедливості ради слід відмітити, що розмір площі сільськогосподарських угідь, яка припадає на одне фермерське господарство, збільшився за цей період із 86, 3 га до 131,7 га.

Але соціально-економічна роль фермерства не обмежується лише виробництвом продукції, хоча разом із особистими селянськими господарствами фермери виробляють близько 45% валової сільськогосподарської продукції України. Будучи економічно і ментально найближче до землі, фермери мають змогу найкраще поєднати власні економічні інтереси із інтересами сільського соціуму і громад. Відповідно, їх роль у соціально-економічній системі аграрної сфери економіки, може визначатись за кількома напрямками.

У першу чергу, слід мати на увазі, що фермерство є однією із найбільш доступних форм підприємницької діяльності на селі, а тому розвиток фермерства є важливим фактором розвитку підприємницької діяльності у сільській місцевості. Фермери, у цьому випадку, виступають носіями духу підприємництва, прикладом підприємництва, спонукальним мотивом для розвитку інших форм підприємницької діяльності, таких як зелений туризм, первинна переробка сільськогосподарської сировини, заготівельно-збутова кооперація, сімейне фермерство і т. д. І тут важлива сама кількість, критична маса фермерських господарств, які функціонують у межах відповідного населеного пункту чи регіону, а не їх розмір. Очевидно, саме із цих міркувань в урядовій Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки визначено, що головною її спрямованістю є підтримка фермерських господарств, які мають площу до 100 га сільськогосподарських угідь [4].

Більше того, прийнятий у 2016 році Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про фермерське господарство" щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» передбачає спрощений порядок створення таких господарств, що повинно стати новим імпульсом для активізації фермерського руху в Україні, а разом із ним і підприємницького руху на селі [5].

Важливою є, також соціальна функція фермерства у частині зменшення безробіття та подолання бідності на селі. Так у 2016 році у фермерських господарствах було зайнято близько 95 тис. працівників, із яких близько 60 тис. найманих. Таким чином, на одне фермерське господарство припадає до трьох зайнятих працівників, які мають роботу, отримують заробітну плату чи дохід, мають змогу прожити у сільській місцевості і утримувати сім'ю. Крім усього іншого, це є одним із факторів збереження критичної маси народонаселення на селі, а разом із цим – збереження соціальної інфраструктури.

Суттєвим аргументом на користь необхідності та перспектив розвитку фермерських господарств й інших форм підприємництва на селі є адміністративна реформа, яка передбачає наділення об'єднаних територіальних громад додатковими повноваженнями та фінансовими ресурсами. Саме фермерські і сімейні фермерські господарства можуть стати

основними наповнювачами бюджетів місцевих громад, а, відтак, основою їх економічного і соціального розвитку.

Список використаних джерел.

1. «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки». Указ Президента України від 3 грудня 1999 року.
[Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1529/99
2. Андрійчук В. Г. Концентрація в аграрній сфері економіки: проблемні аспекти: монографія / В. Г. Андрійчук, І. С. Сас. – Київ: КНЕУ, 2017. – 303 с.
3. Кропивко М. Ф. Стратегічне бачення аграрного устрою України / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2017 - №4. - С. 5-16.
4. Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки (схвалена розпорядженням КМУ від 13.09. 2017 р., № 664-р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/664-2017-p.
5. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про фермерське господарство"». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1067-19.

Власенко Дмитро

к.е.н., доцент

Конотопський інститут Сумського державного університету
м.Конотоп, Україна

**УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТРАНСПОРТНИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

Ринкові перетворення призвели до суттєвих змін господарського механізму, структури управління на транспорті. Основні з них: акціонування та приватизація державних і муніципальних підприємств; поява нових підприємств із різними формами власності; широкий розвиток індивідуального підприємництва на транспорті; посилення конкуренції на ринку транспортних послуг; звуження ролі держави в регулюванні ринку транспортних послуг. На автомобільному транспорті докорінно змінилася форма власності, збільшилася чисельність суб'єктів, що здійснюють діяльність на ринку транспортних послуг [1]. Виробничий процес надання транспортних послуг, вимоги клієнтів до перевізників, необхідні для досягнення успіху зусилля на ринку в транспортному комплексі багаторазово зросли. «Невидима пружина» ринку за назвою «конкуренція» стискується усе сильніше, змушує перевізників мобілізувати усе більше сил, шукати нові ефективні інструменти управління бізнесом. Ринкове положення транспортного підприємства (ТП) найбільше повно характеризується таким ємним як за змістом, так і за масштабністю категорією «конкурентоспроможність». Під «конкурентоспроможністю ТП» мається на увазі оцінена суб'єктами зовнішнього середовища його перевага на обраних сегментах транспортного ринку над конкурентами в певний момент часу, досягнута без шкоди навколишньому середовищу, обумовлена конкурентоспроможністю його послуг і рівнем конкурентного потенціалу, що характеризує здатність у майбутньому забезпечувати перевагу своїх послуг з якості та тарифах над аналогами [2,3]. У визначенні підкреслюється, що конкурентоспроможність ТП - це симбіоз конкурентоспроможності його послуг і конкурентного потенціалу.

Конкурентоспроможність послуги - це оцінена споживачем його перевага з якості та ціні (тарифам) над аналогами в певний момент часу, у конкретному сегменті ринку досягнута без шкоди для виробника. Ототожнювати конкурентоспроможність ТП із конкурентоспроможністю його послуг не дуже коректно. Наприклад, ТП у цей момент часу може надавати ринку цілком конкурентоспроможні транспортні послуги. Але в той же час ТП не оновлює основні фонди, основна частина водіїв передпенсійного віку, виробничо-

технічна база застаріла, низька трудова дисципліна, зростає кількість дорожньо-транспортних пригод за участю водіїв ТП, знижується коефіцієнт випуску рухомого складу тощо. Чи можна дане ТП визнати конкурентоспроможним? Ні, звичайно. Таке підприємство в майбутньому стикнеться із серйозними труднощами.

Конкурентоспроможність спрямована на майбутнє, формується конкурентним потенціалом підприємства, його стратегією. Конкурентний потенціал ТП характеризує його здатність у сьогоденні і майбутньому забезпечувати конкурентоспроможність послуг, що надаються, одержати максимальний результат при мінімальних трудових, фінансових і матеріальних витратах. Конкурентний потенціал складається із усього того, що відбувається у внутрішньому середовищі підприємства. Він накопичується протягом тривалого періоду та проявляється в ринковій позиції ТП, у фінансовому добробуті. Можна провести таку аналогію. На результат спортсмена в змаганнях впливає безліч зовнішніх і внутрішніх факторів. Зовнішні умови, як правило, для всіх атлетів схожі, і результат формується за рахунок внутрішніх факторів, тобто потенціалу атлета. Перспективність спортсмена оцінюється за його колишніми результатами і потенціалу. Таким чином повинно оцінюватись і підприємство з конкурентоспроможності товарів (послуг) і потенціалу.

На жаль, у цей час загальноприйнятих інструментів, як оцінки, так і управління конкурентним потенціалом ТП, немає. Широко розповсюджений для оцінки внутрішнього стану підприємств SWOT-аналіз, що характеризує сильні й слабкі сторони підприємства, його можливості й загрози, відноситься до якісної оцінки, тобто не формалізований. За його результатами неможливо порівнювати внутрішній стан конкурентів, простежити динаміку конкурентного потенціалу підприємства в досліджуваній період. SWOT-аналіз не дозволяє моделювати рівень потенціалу підприємства, а лише вказує напрямки необхідних перетворень.

Керівникам добре відомий вираз «неможливе управляти тим, що не можна вимірювати». Якщо виразитися образно, оцінка об'єкта - це те ж саме, що включити лампочку в темній кімнаті, стає ясно, де яка річ перебуває і як раціонально їх розставити. Результати виміру конкурентного потенціалу можуть бути використані для управління його рівнем, визначення конкурентоспроможності підприємств, вибору постачальників і підрядників, у тендерах, для оцінки інвестиційної привабливості підприємств, при виборі об'єктів фінансування інвестицій, установленні переможців конкурсів тощо.

Підприємства, наприклад транспортно-логістичного комплексу, з високим конкурентним потенціалом повинні мати наступні якісні характеристики:

1. Відповідні до сучасних вимог парк рухомого складу та виробничо-технічна база.
2. Високоєфективна, орієнтована на маркетинг система забезпечення якості послуг.
3. Озброєна прогресивними інструментами маркетингова служба.
4. Інноваційно-орієнтована служба розвитку підприємства, здатна розробити та реалізувати стратегію його розвитку.
5. Висококваліфікований персонал, що розвивається.
6. Розгалужена система прийому замовлень, знаходження клієнтів і надання широкого спектру транспортних послуг.
7. Високі показники фінансово-господарчої діяльності, наявність власних фінансових ресурсів для розвитку, можливість і здатність їх залучення із зовнішнього середовища.
8. Високопрофесійний менеджмент, що володіє сучасними інструментами управління.

Цей перелік може бути продовжений або звужений з урахуванням специфіки послуг. У багатьох літературних джерелах конкурентний потенціал підприємства рекомендується характеризувати 6 аспектами внутрішнього середовища: 1) фінанси; 2) виробництво; 3) організація та управління; 4) маркетинг; 5) персонал; 6) технологія. У цьому переліку відсутні такі важливі аспекти діяльності підприємства, як система якості та служба розробки

нових товарів, а технологія може бути розглянута в складі «виробництва». Крім того, цей перелік не враховує специфіку транспортної галузі. У перелік показників, що характеризують конкурентний потенціал, повинні бути включені показники, що визначають вищезгадані аспекти діяльності підприємства. Природно, номенклатура показників конкурентного потенціалу підприємств різних галузей буде відрізнятися. Потенціал ТП і машинобудівного заводу, банку або страхової компанії не можуть характеризуватися однаковими показниками.

Список використаних джерел

1. Аболонин С. М. Конкурентоспособность транспортных услуг / С. М. Аболонин. – М. : ИКЦ «Академкнига», 2004. – 172 с.
2. Бачурин А.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций / А.А. Бачурин. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 320 с.
3. Бережной В.И. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.И. Бережной. – Ставрополь : Изд-во Северо-Кавказ. гос. техн. ун-та, 2006. – 211 с.
4. Бідняк М. Н. Виробничі системи на транспорті: теорія і практика: монографія / М.Н. Бідняк, В.В. Біліченко. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 176 с.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – СПб.: ИД «Вильямс», 2005. – 608 с.
6. Ляско В.И. Стратегическое планирование развития автотранспортных предприятий / В.И. Ляско. – М.: ООО фирма «Благовест-В», 2003. – 200 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

Володько Ольга

к.э.н., доцент

Володько Людвик

к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

г. Пинск, Беларусь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА ПРИ ИНТЕГРАЦИИ МАЛЫХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Малое предпринимательство является основой обеспечения занятости и самозанятости населения, поддержания социальной стабильности в обществе. Государством предпринимается ряд мер по созданию и совершенствованию системы стимулирования и развития предпринимательской деятельности. Разработана государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 - 2020 годы в целях обеспечения развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь. Данная программа направлена на решение задач по раскрепощению деловой инициативы и формирование благоприятных условий для ведения бизнеса, определенных Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [1].

В таблице 1 представлена динамика числа предприятий, их оборота и численности занятых по статистическим данным за 2015-2016 годы [1, 2].

Данные таблицы 1 свидетельствуют об уменьшении числа малых предприятий, также отмечается снижение удельного веса вклада малых предприятий в совокупные экономические показатели.

В качестве механизма стратегического развития малого предпринимательства, повышения его конкурентоспособности и активного вовлечения в процесс модернизации предлагается рассматривать усиление интеграционного взаимодействия малого и крупного бизнеса. Интеграция крупных и малых предприятий усиливает взаимные конкурентные

преимущества благодаря высокой гибкости и адаптивности малых предприятий, их высокому инновационному потенциалу, а также благодаря финансовой устойчивости крупных предприятий и их способности привлекать финансовые ресурсы для инвестирования в инновационные проекты. Совместное конкурентное взаимодействие (соконкуренция) крупных и малых предприятий снижает взаимные риски и создает необходимые условия для их дальнейшего ускоренного развития в рамках интеграционного взаимодействия[3].

Таблица 1

Динамика числа предприятий, их оборота и численности занятых в Республике Беларусь за 2016-2017 годы

Показатель	2015 г.			2016 г.		
	Всего	В том числе микро- и малые предприятия	Доля малых предприятий, %	Всего	В том числе микро- и малые предприятия	Доля малых предприятий, %
<i>Всего в экономике РБ</i>						
Число предприятий, тыс.	141,6	105,0	74,2	142,6	105,1	73,7
Оборотов предприятий, млн. руб.	158 396,9	63 268,9	39,9	171 761,0	71 023,2	41,4
Численность занятых, тыс. чел.	4 496,0	762,8	17,0	4 405,7	785,3	17,8

Современными формами интеграции малого и крупного бизнеса в экономике являются: субконтрактинг, кластеризация, аутсорсинг, франчайзинг. Одной из основных форм интеграции малого и крупного бизнеса является аутсорсинг.

Аутсорсинг с теоретических позиций представляет собой часть управленческой стратегии компании, применяемой при передаче работ и услуг стороннему исполнителю и основанной на двух тесно взаимосвязанных элементах: разделении труда и управленческих функциях[4]. Обозначим значимые преимущества и недостатки модели интеграции малых и крупных предприятий на основе аутсорсинга.

Сильные стороны модели интеграции на основе аутсорсинга:

- 1) развитие малого предпринимательства и повышение его конкурентоспособности;
- 2) доступ предприятий к новым технологиям и оборудованию;
- 3) увеличение производительности труда и сокращение накладных расходов, связанных со стоимостью рабочих мест, обучением персонала и информационной поддержкой;
- 4) снижение затрат крупного предприятия (финансовых, трудовых, временных и др.);
- 5) способность гибко реагировать на изменения во внешней (рыночные изменения) и внутренней среде (реорганизация, реструктуризация, слияния и поглощения) организации;
- 6) существенное сокращение сроков выполнения работ. Возможность для крупного предприятия сконцентрироваться на решении узловых (ключевых) задач;
- 7) уменьшение необходимости инвестиций в основные фонды.

Слабые стороны модели интеграции на основе аутсорсинга:

- 1) повышение финансовых и коммерческих рисков крупного предприятия;
- 2) риск формализации условий в рамках договорных отношений между малым и крупным предприятиями (могут носить скрытый характер).

3) существенные затраты крупного бизнеса на поиск и отбор надежных партнеров, а также на контроль (текущий и итоговый) деятельности малых предприятий;

4) отсутствие на практическом уровне нормативов расчета нормо-часов и соответствующих им расценок на изготовление аутсорсинговой продукции и услуг, что в целом, осложняет реализацию бизнес-процессов;

5) риск снижения качества сервиса;

6) утечка конфиденциальной информации;

7) ослабление или разрыв коммуникаций.

Вместе с тем, одним из наиболее важных препятствий развитию аутсорсинговых отношений между малыми и крупными предприятиями является отсутствие единой эффективной системы менеджмента качества, осложняющее совместное развитие конкурентных преимуществ.

Отметим, что внедрение в практику крупного предприятия аутсорсинговых отношений позволит снизить постоянные расходы, повысить конкурентоспособность предприятия и эффективность его производства за счет передачи неосновных производственных видов бизнеса малому предприятию.

Список использованных источников:

1. Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016-2020 годы: утв. Постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 25.10.2016 г. № 870. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-progr-2016-2020/Programma.pdf>. – Дата доступа: 25.03.2018.

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2017 [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_8024/ – Дата доступа: 26.03.2018

2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2017 [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_7653/ – Дата доступа: 26.03.2018

3. Исмагилова, Е.А. Сравнительная характеристика форм интеграции крупных и малых промышленных предприятий / Е.А. Исмагилова // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2011. – № 9. – С.38-51.

4. Сайфиева, С.Н. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга / С.Н. Сайфиева // Журн. экон. теории / Ин-т экономики УрО РАН. – Екатеринбург–2006. – № 3. – С. 77-91.

Володько Павел

аспирант

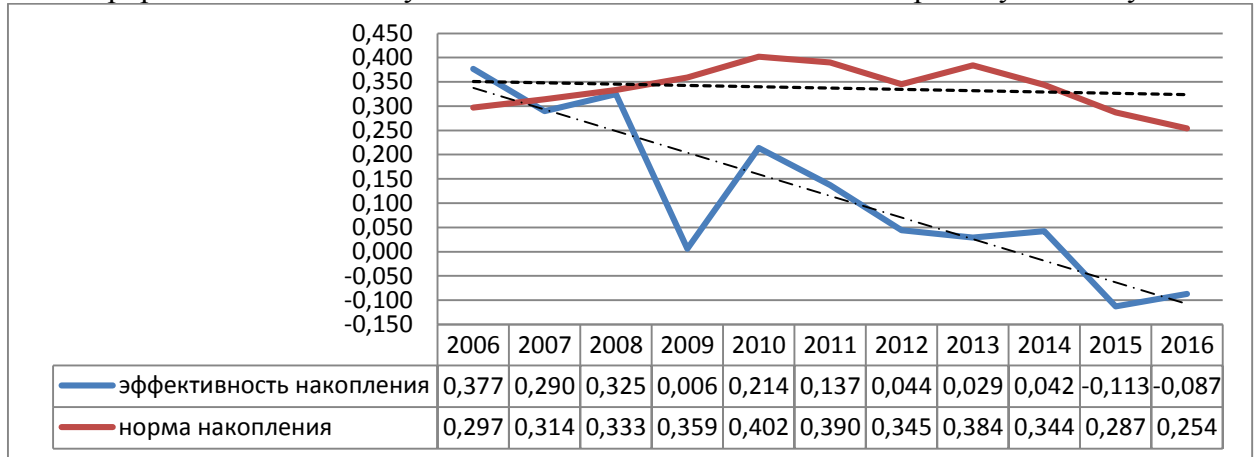
Белорусский государственный университет

г. Минск, Беларусь

НЕОБХОДИМОСТЬ УЧЕТА ЗАКОНА УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ ФАКТОРОВ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ НАКОПЛЕНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

В последнее время в белорусской экономике сложилась неблагоприятная тенденция снижения эффективности накопления. Наиболее отчетливо эта тенденция начала проявлять себя, когда под воздействием государственных программ финансирования экономики возросла инвестиционная активность, которая нашла свое отражение в значительном увеличении доли накопления основного капитала в составе ВВП. На рисунке отображена динамика изменения показателей нормы и эффективности накопления, характеризующих

количественный и качественный аспекты инвестиционной деятельности в белорусской экономике. Представленный на рисунке график эффективности накопления основного капитала и его экспоненциальный тренд наглядно показывают, что в рассматриваемом периоде 2006–2016 гг. сформировалась явная тенденция резкого снижения этого качественного индикатора инвестиционного процесса, который здесь определяется как отношение прироста ВВП к объему накопления основного капитала в предыдущем году.



Рисунок– Динаміка норми і ефективності накоплення в білоруській економіці в 2006–2016 гг.

Примечание: Разработка автора на основе данных Национальных счетов Республики Беларусь

График наглядно иллюстрирует противоположные тенденции в изменении количественных и качественных характеристик инвестиционной деятельности, необходимо вспомнить об известном экономическом законе убывающей отдачи факторов и не менее известной закономерности, отражающей тот факт, что эффективность накопления убывает по мере увеличения их объема. Данный график позволяют прояснить особенности изменения валового внутреннего продукта, реальный темп прироста которого можно представить как произведение нормы накопления на показатель его эффективности. На рисунке видно, что в рассматриваемом периоде падение эффективности накопления было гораздо более крутым по сравнению с подъемом нормы накопления. Из этого следует очевидный вывод о том, что произведение данных показателей, а значит, и реальные темпы прироста ВВП в это время должны были снижаться, что и подтверждают официальные статистические данные.

К сожалению, эффекты, обусловленные законом убывающей отдачи факторов, особенно заметно проявляющие себя при резком увеличении объемов инвестирования, явно недооцениваются плановыми органами, а традиционно используемые в плановой работе методы и модели не позволяют их учесть. Чтобы сделать более реалистичными разрабатываемые планы и программы экономического роста и в целом повысить качество всей системы макроэкономического планирования, необходимо скорректировать его методологию, чтобы она могла учитывать указанные эффекты. Это вызывает необходимость эмпирической и экспертной оценки закономерностей и взаимосвязей, которые в той или иной форме отражают проявление закона убывающей отдачи, и его учета в моделях, используемых в плановой работе.

Одна из главных задач, которые необходимо решать с помощью моделей, учитывающих эффект убывающей отдачи капитала, заключается в определении предельной инвестиционной нагрузки на экономику, превышение которой лишено целесообразности, если рассматривать эту целесообразность с позиций основной социально-экономической цели общества, состоящей в повышении народного благосостояния. При определении инвестиционной нагрузки, конечно, следует принимать во внимание масштабы экономики и потому учитывать не абсолютный объем инвестиций, а относительный индикатор, который

отражает отношение накопления основного капитала, обусловленного инвестиционной деятельностью к показателю, характеризующему размер рассматриваемой экономической системы. В качестве такого индикатора можно использовать отношение накопления основного капитала к ВВП, то есть норму накопления. Вместе с тем при решении указанной задачи нельзя ориентироваться на традиционно используемые в качестве основных индикаторов показатели ВВП и производительности труда, повышение которых не всегда способствует достижению конечных социально-экономических целей [1].

Одна из главных задач, которые необходимо решать с помощью моделей, учитывающих эффект убывающей отдачи капитала, заключается в определении предельной инвестиционной нагрузки на экономику, превышение которой лишено целесообразности, если рассматривать эту целесообразность с позиций основной социально-экономической цели общества, состоящей в повышении народного благосостояния. При определении инвестиционной нагрузки, конечно, следует принимать во внимание масштабы экономики и в связи с этим учитывать не абсолютный объем инвестиций, а относительный индикатор, который отражает отношение накопления основного капитала, обусловленного инвестиционной деятельностью, к основным показателям, характеризующим размер рассматриваемой экономической системы. К таким индикаторам можно отнести отношение накопления основного капитала к ВВП, то есть норму накопления, а также его отношение к объему уже накопленного основного капитала, которое можно назвать интенсивностью воспроизводства капитала.

Экономическая целесообразность наращивания капитала имеет свои пределы, зависящие от эффективности накопления. Это означает, что даже в том случае, когда не допускается снижение отдачи инвестиций по мере увеличения их объема, можно рассчитать вполне определенный пороговый темп прироста капитала, превышение которого просто невыгодно с позиций конечных социально-экономических целей, так как не позволяет в полной мере реализовать потенциальные возможности экономики для повышения уровня народного благосостояния. Очевидно, что в условиях снижающейся отдачи капитала такое пороговое значение темпа его прироста должно быть еще ниже, а проблема его определения - еще более актуальной.

Список использованных источников:

1. Комков В.Н., Володько, П.Л. Количественные и качественные аспекты инвестиционной деятельности в белорусской экономике / В.Н. Комков, П.Л. Володько // Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст: сб. науч. ст. В 2 ч. Ч. 1 / ГрГУ им. Я. Купалы ; редкол. ; М.Е. Карпицкая (гл.ред.), С.Е. Витун (зам.гл.ред.) [и др.]. – Гродно :ГрГУ, 2017. – С. 291-298.

Гичко Светлана
студент

Онищук Александр
старший преподаватель

УО «Полесский государственный университет»
г. Пинск, Республика Беларусь

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

В современных условиях при установлении цен важно отслеживать активность покупателей и анализировать отклонения в их поведении, определять частоту покупок, успешность ценового предложения, популярность и сезонность товара [1].

Методы ценообразования – это методы, которые используются при формировании цен на продукцию и услуги.

Важнейшим шагом реализации формирования системы ценообразования является выбор метода ценообразования. Данные методы многообразны. Они позволяют определять цену товара на основе принципиально разных подходов.

Существуют следующие основные методы ценообразования: затратный метод, параметрический метод, рыночный метод потребительской оценки, рыночный метод следования за лидером, метод удельных показателей, метод корреляционно-регрессионного анализа, балловый метод, тендерный метод, аукционный метод, агрегатный метод, психологическое ценообразование.

Наиболее распространён затратный метод ценообразования. В соответствии с данным методом цена формируется на основе всех затрат, которые вне зависимости от происхождения списываются на единицу изделия. Главным достоинством этого метода является простота, а также возможность установить нижний предел цены. Недостатками этого метода являются, во-первых, ориентация исключительно на производство без учёта рыночного спроса, во-вторых, невозможность выявить резервы снижения затрат и учесть все факторы, влияющие на цену.

Параметрический метод используют при расчёте цены на аналогичную продукцию, то есть удовлетворяющую одинаковую потребность и идентичную по физико-химическому составу. Такая продукция может быть описана параметрическим рядом, состоящим из нескольких показателей. Цена на каждый новый продукт рассчитывается путём корректировки цены базового изделия этого ряда.

Рыночный метод потребительской оценки применяется для установления цен на взаимозаменяемую продукцию, то есть удовлетворяющую одинаковые потребности, хотя и различающуюся физико-химическим составом.

Рыночный метод следования за лидером – это метод, предполагающий ориентацию товаропроизводителя на цены лидирующего конкурента. При этом практически не учитываются собственные издержки.

Метод удельных показателей строится на формировании цены по одному из главных параметров качества товара.

Метод корреляционно-регрессионного анализа состоит в определении эмпирических формул зависимости цен от величин нескольких основных параметров качества.

Балловый метод заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров.

Тендерный метод применяется на различных торгах в ситуациях, когда большое количество покупателей стремятся купить товар у ограниченного, малого числа продавцов или, наоборот, когда большое число продавцов стремятся продать товар одному или ограниченному, малому числу покупателей, а цена на товар определяется единовременно в присутствии обеих сторон.

Аукционный метод используется в аналогичных ситуациях, но цена на товар или услугу может меняться по определённой процедуре в процессе торгов неоднократно, до того момента, когда будут выполнены условия аукциона.

Агрегатный метод заключается в суммировании цен отдельных конструктивных частей продукции с добавлением стоимости оригинальных узлов (деталей). Применяется по товарам, состоящим из сочетаний отдельных изделий, а также продукции, собранной из унифицированных элементов, узлов, деталей.

В условиях современного рынка очень популярны методы психологического ценообразования. Ценообразование с учётом психологических факторов – маркетинговый метод, основанный на теории о том, что у определённых цен есть психологическое воздействие. Методы данной группы основаны на активном использовании особенностей психологии покупателей для стимулирования сбыта своего товара. Подобные методы

наиболее широко применяются при продаже потребительской продукции и рассматриваются в системе маркетинга.

В заключение следует отметить, что цена не может считаться обоснованной, если её расчёт проводился с применением какого-либо одного из множества описанных методов. Адекватная цена на товар должна, во-первых, покрывать, как минимум, переменные издержки на его производство, во-вторых, отражать качество предлагаемого товара или услуги, в-третьих, соответствовать уровню цен конкурентов и т.д. Поэтому специалисты предприятия при назначении цены должны определить её соответствие всем указанным факторам, т.е. произвести расчёт несколькими методами, и выбрать наиболее целесообразный.

Рассмотренные методы ценообразования и рыночная корректировка цены позволяют определить окончательную цену. Для принятия этого решения необходимо учесть факторы, отражающие потребительское поведение, реакцию рынка и другие маркетинговые элементы, влияющие на цену.

Список использованных источников:

1. Баздникин А.С. Цены и ценообразование / А.С. Баздникин. – СПб: Юрайт. – 2013. – 370 с.

Гоблик Володимир
доктор економічних наук, професор
Щербан Т.Д.
д.псих.н., професор
Мукачівський державний університет
м. Мукачево, Україна

**КЛАСТЕРИ В ТРАНСКОРДОННОМУ РЕГІОНІ: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКОГО
СОЮЗУ**

Транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, що географічно зосереджені у транскордонному регіоні, співпрацюють та конкурують, спеціалізуються в різних галузях, проте пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, об'єднуючись для реалізації спільних проектів чи виготовлення спільних продуктів, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків тощо [1].

Теоретичні основи створення кластерів на європейському континенті були сформульовані в першій половині ХХ століття. На національному рівні вони вперше з'явилися під час Великої депресії у Великобританії [2]. З середини 80-х кластери набули поширення і на транскордонному рівні, оскільки виступили важливим елементом підвищення конкурентоспроможності транскордонних регіонів. Основною перевагою транскордонного кластеру є інтегрування в єдине ціле різних складових транскордонного регіону, на основі використання переваг міжнародного поділу праці та транскордонної спеціалізації. Наприклад, у транскордонних кластерах, що створюються на зовнішніх кордонах ЄС, прикордонні території країни-учасниці можуть спеціалізуватися на виробничо-технологічній, науково-консалтинговій та фінансовій складовій, а ті учасники кластеру, що репрезентують країну-сусіда, забезпечувати сировинно-ресурсний, навчально-освітній та кадровий компонент функціонування транскордонного кластера.

Слід зауважити, що транскордонні кластери створювалися в Європі паралельно з формуванням євро-регіонів. Багато з них працює без координуючих структур, або користується послугами агенцій регіонального розвитку, які одночасно є учасниками євро регіонів [3].

Створення євро-регіонів і транскордонних кластерів мають спільну базу реалізації, тому що їх основою є загальний територіально-фінансово-економічний принцип. Ознаки

кластера, пов'язані із географічною близькістю, наявністю сталих виробничих та комерційних зв'язків, загальною метою підвищення якості життя, надають його формуванню важливого змісту і базу для розвитку. Поява кластерів, побудованих на регіональній спеціалізації, сприяла конкурентоспроможності Європи загалом та окремих транскордонних регіонів зокрема [4].

Характерною особливістю транскордонних кластерів є те, що їх учасники розміщені у різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак можуть мати спільні підприємства та організації, користуватися спільною інфраструктурою, і функціонують насамперед на транскордонних ринках. Водночас, інтенсивність мережевих взаємодій у кластері обмежується наявністю кордону, який створює додаткові бар'єри для вільного руху товарів, робочої сили, капіталу. Бар'єрами для налагодження співпраці можуть бути різний менталітет, традиції, мова, культура, негативні сторінки історії. Для того, щоб кластери стали успішними, потрібен час. Численні приклади свідчать про те, що на формування кластеру потрібно близько десятиріччя, щоб розробити вагому та реальну конкурентну перевагу [5].

Створення кластерів, сформованих на основі регіональної спеціалізації, сприяло підвищенню конкурентоспроможності територіальних утворень у цілій Європі. За даними досліджень, як правило, найбільш ефективними кластерами виявляються ті, що мають у своєму складі найбільшу кількість галузей або взаємозв'язків між різними установами [6]. Саме тому формування транскордонних кластерів у межах цілісних транскордонних регіонів, кожен з яких охоплює дві і більше держав, надає додаткові можливості для розвитку транскордонних ринків та підвищення конкурентоспроможності всіх учасників транскордонного регіону.

Узагальнюючи європейський досвід формування транскордонних кластерів, можна виділити монополярну (асиметричну) та біполярну (поліцентричну) моделі їхнього функціонування. Монополярний транскордонний кластер може сформуватися у випадку, коли суміжні регіони сусідніх країн суттєво відрізняються за рівнями економічного розвитку, алгоритмами впровадження кластерних підходів або інституційними системами. Біполярні чи поліцентричні транскордонні кластери виникають у разі існування регіональних мереж рівноправних взаємозв'язків, які виконують роль засновницьких елементів такого кластера. В межах цього встановленого статусу будується транскордонна мережа. Існуючі функції кожної з регіональних мереж гармонізуються і є відкритими для підприємств із регіонів-партнерів [7].

Сучасні транскордонні регіони країн ЄС повною мірою включилися в процеси кластеризації і отримують синергетичні ефекти на транскордонних ринках.

Крім того, слід зазначити, що в країнах-членах ЄС сьогодні реалізуються спеціальні стратегії щодо підтримки формування та розвитку кластерів, які є або частиною національних стратегій підвищення їх конкурентоспроможності, або частиною регіональних програм для стимулювання територіального розвитку.

Розвиток системи транскордонних кластерів забезпечить максимально повну реалізацію наявного потенціалу розвитку транскордонної співпраці на кордоні з ЄС, забезпечуючи тим самим стимулювання регіонального розвитку прикордонних територій нашої держави та розвиток їх господарських комплексів [8,9,10].

Список використаних джерел:

1. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А. Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: Збірник наукових праць. Вип. 3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. Є.І.Бойко. – Львів, 2008. – С.129-141

2. Внукова Н.М. Концептуальные основы формирования трансграничных финансовых кластеров / Н.М. Внукова : [Електронне джерело] : Режим доступу http://crossborder.ucoz.com/publ/transgranichnye_klastery/transgranichnye_klastery/konceptualnye_osnovy_formirovaniya_transgranichnykh_finansovykh_klastero/6-1-0-8
3. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А. Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: Збірник наукових праць. Вип.3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. Є.І.Бойко. – Львів, 2008. – С. 129-141
4. Внукова Н. Транскордонні кластери: закордонний та вітчизняний досвід / Н. Внукова [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009/10/transkordonnd196-klasteri1.pdf>.
5. Мікула Н. Стан та перспективи розвитку транскордонних кластерів в Україні / Н. Мікула : [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Geopolityka/2010_2/PDF/Mikula.pdf.
6. Сільвестрі А. Досвід Великої Британії з розвитку hightech кластерів / А. Сільвестрі // Інтернетжурнал «Інновації в Києві». – 2005. – №1 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.innovation.com.ua>.
7. Демченко В. Моделі транскордонних кластерів / В. Демченко // Звіт НДР «Розробка регіональної стратегії формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів». Наук. кер. д.е.н., проф. Н.Мікула. № держреєстрації 0106U013076. – Львів, 2008. – С. 166 с.
8. Карпатський регіон: актуальні проблеми та перспективи розвитку: колективна монографія / Н.А. Мікула, Є.Е. Матвеев, В.В. Гоблик, І.Р. Тимечко та ін.; відп. ред. Н.А. Мікула – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»: у 8 томах, т.8), 2013. – 372 с.
9. Гоблик В.В. Економічна суть кластерів та перспективи їх створення / В.В. Гоблик, Т.Д. Щербан, В.В. Гоблик // Науковий диспут: питання економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт VIII Міжнародної науково-практичної конференції (Київ – Будапешт – Відень, 28 грудня 2016 р.). – Фінансово-економічна наукова рада, 2016. – С. 61–64..
10. Гоблик В.В. Формування транскордонних туристичних кластерів як пріоритетний напря́м розвитку при- кордонних регіонів України / В.В. Гоблик // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 117–123.

Гриненко Анна

студент

Пилипенко Любов,

студент

Стадник Вікторія

к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту

ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

м. Ніжин, Україна

СУЧАСНІ ЗАВДАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

Сучасний менеджмент – особлива галузь знань і професійної підготовки керівників і спеціалістів у різних сферах діяльності. Ефективно управляти сучасним підприємством або його підрозділами не можливо без розуміння сутності й змісту менеджменту.

Терміни «управління» і «менеджмент» пов'язані між собою. «Управління» – це цілеспрямована дія на об'єкт, з метою зміни його стану або поведінки. Управляти можна технікою, технологією, ресурсами тощо. «Менеджмент» є складовим елементом управління,

під яким розуміють цілеспрямовану дію на колективи працівників або окремих виконавців, з метою досягнення поставлених цілей [1, с. 6; 3, с. 12; 4, с. 36].

Управління підприємством у наш час є дуже складною справою і потребує різносторонніх знань. Керівник (менеджер) має бути освіченою людиною в галузі виробництва, знати кон'юнктуру і динаміку ринку, володіти знаннями з технології і організації виробництва, економічних важелів ефективної діяльності підприємства.

Американський економіст Мінцберг виділяє такі види діяльності менеджерів: головний керівник; лідер; представник організації при зовнішніх контактах; підприємець, який удосконалює виробництво; ліквідатор порушень у діяльності організації та ін.

Менеджмент, як вид професійної діяльності, передбачає:

- орієнтацію фірми на потреби ринку і організацію виробництва тієї продукції (послуг), яка може задовольнити споживачів і принести фірмі передбачений прибуток;
- постійне намагання підвищити ефективність виробництва;
- самостійність прийняття управлінських рішень і відповідальність за їх ефективну реалізацію;
- використання новітньої техніки, технології, інформаційних систем управління та ін.

Головною метою та сутністю менеджменту є цілеспрямований вплив на працівників чи окремого виконавця, з метою виконання поставлених завдань при раціональному використанні ресурсів, а також для створення ринкової вартості, здатної покрити всі витрати, пов'язані з використанням ресурсів, і забезпечити прийнятний рівень доходів на умовах, адекватних ризику вкладників капіталу.

В Україні поки ще не досягнуті значні успіхи в теоретичному і практичному освоєнні менеджменту.

Реорганізуються старі структури управління і влади, при цьому використовуються західні моделі управління. Однак механічне перенесення концепції управління з одного соціокультурного середовища в інше, сліпе копіювання досвіду тієї або іншої держави – практично неможливе і веде до негативних економічних і соціальних наслідків.

Завдання менеджменту полягає в здійсненні організації виробництва таким чином, щоб урахувати всі потреби споживача і забезпечити максимальну рентабельність діяльності підприємства. Вони повинні ставитися так, щоб на виробництві працювали робітники з відповідною кваліфікацією, також щоб здійснювалося стимулювання роботи працівників за допомогою підвищення їхнього рівня заробітної плати.

Правильний і ефективний менеджмент сприяє продуктивності роботи підприємства, освоєнню нових і вигідних для роботи ринків.

Керівник, що розумно здійснює управління підприємством, самостійно визначає першочергові цілі менеджменту і завдання для підприємства, а також пропонує шляхи їх вирішення за допомогою певних ресурсів.

До завдань, які вирішуються в менеджменті, також відносяться визначення конкретних цілей розвитку фірми, розробка стратегій розвитку фірми, господарських завдань і шляхів їх вирішення. А також до завдань відноситься розробка системи заходів для вирішення проблем, що плануються на різні часові періоди, визначення необхідних ресурсів і джерел їх покриття.

Як самостійний вид професійної діяльності менеджмент можливий лише на базі ринку, який склався і розвинувся: він є управлінським механізмом, який вбудований в ринкову економіку.

Менеджмент як організація управління фірмою, яка здійснює будь-які види підприємницької діяльності, що направлені на одержання прибутку. Зміст менеджменту, полягає в досягненні фірмою певних результатів у ході підприємницької діяльності.

Головне завдання менеджменту полягає в створенні організаційної культури, творчого інноваційного клімату, що стимулюють працівників на нововведення. Керівники

підприємств повинні стати ініціаторами в області реалізації технологічних і організаційних змін [2, с. 25].

Тому найважливішим фактором успіху стає безупинне теоретичне і практичне навчання керівників нового типу: високопрофесійних, компетентних у широкому колі економічних, соціальних і технологічних питань, з високим почуттям відповідальності за результати діяльності підприємства.

Отже, сучасний менеджменту, має особливе значення. По-перше, перехід української економіки на ринкові відносини вимагає вивчення форм і методів управління, на рівні основної господарської ланки – виробничого відділення (малі підприємства). Практичне використання такого досвіду на вітчизняних підприємствах – одне з першочергових завдань.

По-друге, широкий вихід вітчизняних малих підприємств на ринки обумовлюють необхідність глибокого вивчення і знання практики менеджменту.

Це висуває високі вимоги до підготовки фахівців-менеджерів і, в першу чергу тих, котрі будуть зайняті в економічній сфері діяльності і пов'язані з підготовкою і прийняттям рішень у цій області. Знання ними проблем теорії і практики менеджменту є обов'язковим.

Список використаних джерел

1. Андрушків Б. М. Основи менеджменту / Б. М. Андрушкін, О. Є. Кузьмін. – Львів: Світ, 1995. – 296 с.
2. Бабаєв Л. В. Малий бізнес. Ринки і суспільство / Бабаєв Л. В. – М.: МП, 1992.
3. Будзан Б. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи / Будзан Б. – К.: Основи, 2001. – 349 с.
4. Жигалов В.Т. Основи менеджменту і управлінської діяльності. Підручник / В.Т. Жигалов, Л.М. Шимановська. – К.: Вища школа, 1994.
5. Кузьмін О. Є. Теоретичні та практичні засади менеджменту: навч. посібн. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2003. – 352 с.
6. Сладкевич В.П. Современный менеджмент (в схемах): Опорный конспект лекций / В. П. Сладкевич, А. Д. Чернявский. – К.: МАУП, 2000. – 112 с.
7. Тарновська Н. П. Менеджмент: теорія та практика: підручник для вузів / Н. П. Тарновська, Р. М. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 1997. – 456 с.

Goray A.V..

Applicant at the Department of economic theory
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
BIOECONOMY IN EU 28

The field of bio-economy is developing rapidly. Today there is a variety of related technologies and raw materials on offer, and many more are not yet utilised. These technologies interconnect and work in symbiosis supporting each other – waste from one process is a fuel for another. Many technologies also operate on the sideflows or waste from other processes and provide side benefits such as reduced nutrient emissions. Bio-economic solutions use raw materials that have significant side-benefits and provide local jobs while reducing waste amounts and waste management costs. This forms an industry complex in a technical, commercial and social sense [1].

The analysis of the Eurostat data of 2013 shows (Figure 3) that the turnover of the total bioeconomy (including food and beverages and the primary sectors agriculture and forestry) in the EU-28 results in 2.1 trillion EUR. Roughly half of this is accounted for by the food and beverages sector, almost a quarter of the turnover is created by the primary sectors (agriculture and forestry), while the other quarter is created by the so-called bio-based industries (such as chemicals and plastics, pharmaceuticals, paper and paper products, forest-based industries, textile sector, biofuels and bioenergy) [1].

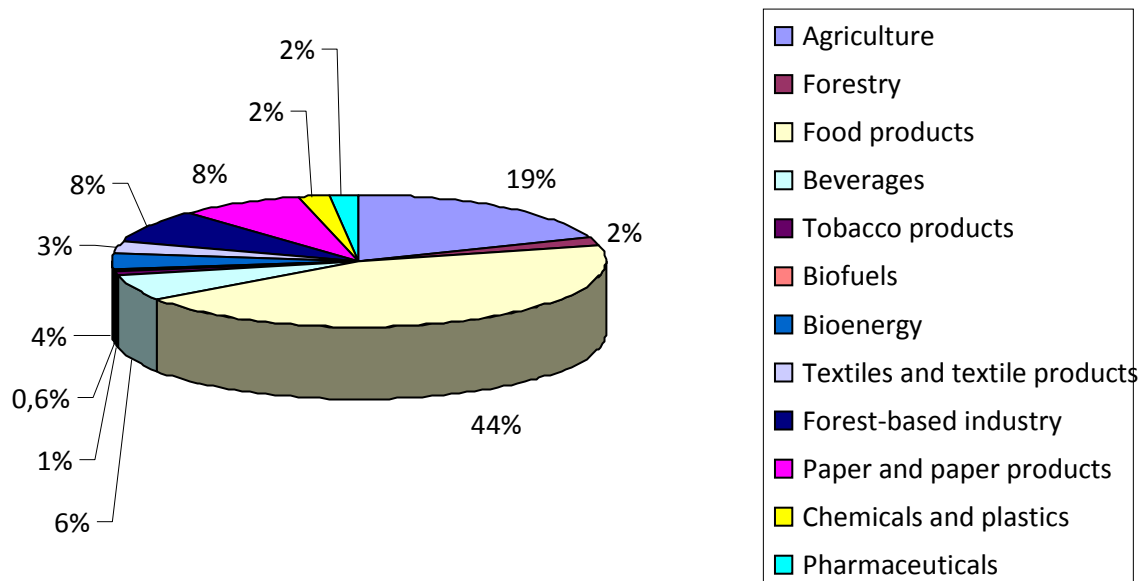


Figure 3. Turnover in the EU bioeconomy (EU-28, 2013)

The agricultural and the “food, beverage and tobacco” sectors are leading the European bioeconomy in terms of turnover and employment, followed by the wood and paper industry. Slightly more than a half of the European bioeconomy turnover comes from the “food, beverage and tobacco” sector, 19% comes from agriculture, followed by the “manufacturing of wood and wood furniture” and the “manufacturing of paper” with 9% and 8% respectively [2].

References:

1.Schmid O. The Bio-Economy Concept and Knowledge Base in a Public Goods and Farmer Perspective [Електронний ресурс] / O. Schmid, S. Padel, L. levidow // Bio-based and Applied Economics 1(1). – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://orgprints.org/20942/1/SCHMID_BAE_2012_10770-18316-1-PB.pdf

2.United Nations secretary-General’s high-level panel on Global sustainability. Resilient People, Resilient Planet: A future worth choosing. New york: United Nations. [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://en.unesco.org/system/files/GSP_Report_web_final.pdf

Грушенко Едуард

научный сотрудник

Институт экономических проблем им. Г. П. Лузина КНЦ РАН

г. Мурманск, Россия

ТУРИЗМ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РУССКОГО СЕВЕРА

В России одно из самых выгодных положений с точки зрения развития туризма занимает Русский Север, обладающий уникальным сочетанием природно-рекреационных ресурсов и крупнейших объектов культурного наследия. На территории региона расположено 22 исторических города, 9 национальных природных парков, 6 архитектурно-исторических музеев-заповедников мирового уровня. Русский Север – памятник мировой культуры, здесь представлены культуры различных народов и этнографических групп, что предопределяет широкие возможности для развития этнографического туризма.

На современном этапе наиболее эффективно и динамично туризм развивается в Республике Карелия и Вологодской области. В 2016г. Карелию посетило более 2 млн. чел. (из них 760 тыс. чел. - организованные туристы), совокупный доход от всех видов въездного

туризма составил 100 млн. долларов. В структуре валового регионального продукта доля туризма составляет 5% [5]. По темпам роста туристского потока Вологодская область начинает опережать Карелию. Количество туристов и экскурсантов, посетивших Вологодчину в 2016 г., составило 2,8 млн чел. [2], однако, несмотря на это, прибыль от туристского бизнеса составляет лишь 5% бюджета области, и 4% от валового регионального продукта. Вологодская область является российским лидером по туристскому брендингованию региональных центров туризма. Создание собственных брендов – ключевой фактор привлекательности для туристов. В настоящее время в области развиваются 24 туристских бренда.

Индустрия туризма успешно развивается на наиболее известных и популярных среди туристов уникальных территориях и центрах туризма, где создаются новые рабочие места, привлекаются дополнительные инвестиции, пополняется доходная часть местных бюджетов. Самым посещаемым региональным центром Русского Севера является Вологда (780 тыс. туристов), за последние пять лет турпоток в культурную и новогоднюю столицу Русского Севера вырос на 70 % в результате активного развития туристской инфраструктуры и грамотной маркетинговой политики по продвижению города на туристском рынке. К 2020 г. туристский поток в областную столицу должен увеличиться до 1 млн чел., что обеспечит дополнительный приток денежных средств в бюджет города [2]. Среди малых исторических городов на первом месте по посещаемости – Кириллов, принимающий более 350 тыс. туристов, в основном в рамках водного круиза по Волго-Балту [2] – самого популярного туристского маршрута Русского Севера.

Помимо водных круизов в регионе активно развиваются следующие виды туризма: культурно-познавательный, горнолыжный, экологический, этнографический, событийный, деловой, рекреационная рыбалка, спортивный, религиозно-паломнический.

Наиболее перспективными межрегиональными туристскими маршрутами региона являются: «Серебряное ожерелье России», «Ганзейские дороги России», «Дорогой Ломоносова», международный морской круизный маршрут - Север Норвегии – Мурманск – Архангельск - Соловки. Инновационными видами туризма Европейского Севера являются: социально-ответственный туризм, морские арктические круизы, наблюдение за морскими животными, по местам съемок кинофильмов (Териберка, Белозерск), гастрономический, агроэкотуризм, промышленный, приграничный, геолого-минералогический.

Самым успешным реализуемым туристским проектом и брендом Европейского Севера стал инвестиционный проект «Великий Устюг – родина Деда Мороза». Благодаря ему северный город стал известен всей России, став одним из наиболее активно развивающихся туристских центров региона. Так, например, поток туристов вырос с 3 тыс. чел. в 1998г. (начало работы проекта) до 250 тыс. чел. в 2015г. [3].

В исторических городах региона необходимо улучшать городскую среду на основе развития малой городской скульптуры и туристской навигации. В сельских поселениях Русского Севера в сфере гостеприимства целесообразно развивать агроэкотуризм и систему частных гостевых домов и гестхаузов.

Самым привлекательным туристским объектом Арктического сектора Европейского Севера России являются всемирно известные Соловецкие острова. Руководство РПЦ и Правительство Архангельской области предложили наделить территорию Соловков особым правовым статусом - достопримечательного места религиозно-исторического значения с целью сохранения уникального природного, культурного и духовного наследия архипелага с учетом интересов местных жителей [6].

Формируемая на Европейском Севере России самая крупная в Европе сеть национальных парков, природных заповедников и архитектурно-исторических музеев-заповедников может рассматриваться как основа и главный ресурс для устойчивого развития туризма. Для иностранных туристов Русский Север привлекателен прежде всего своей

самобытной деревянной архитектурой. Например, Каргопольско-Кенозерский туристский район (Архангельская область) известен как территория, где сконцентрировано самое крупное в Европе количество сакральных памятников деревянного зодчества. Брендом данной территории являются сохранившиеся древние деревянные церкви и часовни с уникальными «росписными небесами», обетные поклонные кресты и святые рощи. Каргопольское село Ошевенск – центр музейной «Ошевенской волости», полностью сохранившее свой этнокультурный ландшафт, признано в 2016 г. самой красивой деревней России.

С точки зрения сохранения коренных народов и живой традиционной культуры Русского Севера намного эффективнее развивать малозатратный устойчивый туризм малых форм, что открывает возможности для поиска средств к существованию по всему региону [4]. Для этого не требуется больших инвестиций. Начальным импульсом к реализации новой идеи могло бы стать создание инновационных ядер на основе этнокультурных центров и этноприродных парков в разных уголках Европейского Севера.

В настоящее время на Европейском Севере действует 4 архитектурно-этнографических музея-заповедника под открытым небом: крупнейший в России – Малые Корелы в Архангельской области, Кижы в Карелии, Семеново в Вологодской области, финно-угорский этнопарк в Республике Коми (село Ыб). Планируется организация этноприродного парка в Ловозерском районе Мурманской области.

Создание этноэкологического резервата в Ловозерском районе предполагает устойчивое развитие туризма, если он будет развиваться под контролем саамской общины и не наносить значительный урон природе, а наоборот, будет служить воспитательным и просветительским целям. Организация такой территории в Мурманской области и попытка возрождения традиционной природохозяйственной деятельности саами в ее пределах может послужить «моделью» возможностей интеграции традиционного образа жизни коренного малочисленного народа в современную рыночную экономику [1].

С помощью сельского туризма могут возродиться такие уникальные деревни Русского Севера, как карельские - Панозеро, Хайколя, Кинерма, Шелтозеро, Шуерецкое; вологодские деревни – Сизьма, Пожарище, Устье; поморские села - Кимжа (Архангельская область) и Варзуга (Мурманская область); сохранившие аутентичные памятники народного деревянного зодчества, самобытную культуру местных жителей и традиционную историческую среду обитания в неизменном виде.

Список использованных источников:

1. Воробьевская Е.Л., Седова Н.Б. Проблемы создания особо охраняемых природных территорий на Кольском полуострове // Туризм и региональное развитие: сборник научных статей. Выпуск 6. – Смоленск: Универсум, 2011. -С. 343-349.
2. Интернет портал отдела туризма Департамента международных, межрегиональных связей и туризма Вологодской области. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://vologdatourinfo.ru>
3. Итоги реализации проекта «Великий Устюг – родина Деда Мороза» за 1998–2015 гг. Департамент международных, межрегиональных связей и туризма Вологодской области. Вологда. 2016 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://europe.unwto.org/sites/all/files/pdf/8_vologda.pdf
4. Карелия: эпическая туристская программа «Калевала»: Сб. докл. И тез. сообщ. Международной науч.-практ. Конф., Республика Карелия, г.Петрозаводск, 20-21 ноября 2002г. – М.: РИБ «Турист», 2002. –С. 59-86.
5. Сайт Государственного комитета Республики Карелия по туризму. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gov.karelia.ru/Power/Committee/Tourism/index.html>
6. Сайт Соловецкого Спасо-Преображенского монастыря [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://solovki-monastyr.ru/>

Давиденко Надія

д.е.н., професор кафедри фінансів

Національний університет біоресурсів і природокористування України

м. Київ, Україна

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Реструктуризація підприємства є складною проблемою, методологія розв'язання якої передбачає використання як стандартних методів ситуаційного, організаційно-управлінського, виробничо-господарського, фінансово-економічного, кадрового аналізу, організаційного проектування, так і порівняно нових інструментів, у тому числі й тих, які раніше не використовувалися при реорганізації підприємств. До них слід віднести методи проектного управління, функціонально-вартісного аналізу, тотального управління якістю, реінжинірингу бізнес-процесів тощо. Підхід до підприємства як до складної системи визначає комплексність і системність методів, що використовуються при його реструктуризації [2].

Розглянемо процес реструктуризації підприємства на прикладі ТОВ «Агрохолдинг Мрія». Вцілому, програма процесу реструктуризації підприємства включає наступні етапи:

1 етап:

організація та координація кредиторів;

переговори з діючим керівництвом;

проведення юридичних процесів щодо переходу прав управління до тимчасового ліквідатора;

підбір нового керівництва.

2 етап:

контроль переходу до тимчасового ліквідатора;

тимчасовий ліквідатор приймає управління над ТОВ «Агрохолдинг Мрія»;

реорганізація та інтеграція нового управлінського персоналу;

оцінка операційної ситуації новим керівництвом.

3 етап:

оперативне забезпечення стабільності компанії;

визначення операційної стратегії новим управлінням;

середньострокове бізнес-планування;

фінансування оборотного капіталу.

4 етап:

завершення процесу стабілізації;

вдосконалення бізнес-плану;

формулювання пропозиції про реструктуризацію із СОСОМ.

5 етап:

погашення фінансування оборотного капіталу;

фінансування робочого капіталу;

розширення банку землі до 150 тис. га. в ТОВ «Агрохолдинг Мрія»;

ревізія аудитором КРМГ початкового балансу та огляд першого півріччя наступного фінансового року;

переговори щодо термінів реструктуризації між держателями облігацій та СОСОМ;

переговори із забезпеченими кредиторами.

6 етап:

підписання кредиторами програми реструктуризації;

завершення угод із забезпеченими кредиторами;

формування та підготовка документації;

запуск процесів реструктуризації.

7 етап:

юридичне забезпечення реструктуризації;

продовження судових позовів перед колишніми акціонерами, колишніми керівниками та сторонами, які мають права кредиторських вимог.

8 етап:

впровадження стратегій виходу із кризового становища (продаж активів, IPO, інше).

Представлена програма реструктуризації підприємства є унікальною і призначена для реалізації лише на конкретному підприємстві. Щодо інших суб'єктів господарювання, то вони повинні враховувати власний фінансово-економічний стан, специфіку діяльності, стратегічні цілі та завдання. Тому можна зробити висновок, що всі проекти з реструктуризації є унікальними і повинні розроблятися для кожного підприємства окремо.

Можливими шляхами зниження заборгованості ТОВ «Агрохолдинг Мрія» шляхом часткового перетворення боргу в акціонерний капітал є наступні(рис.1).

Сумарна заборгованість у розмірі приблизно 1,1 млрд. доларів США є неприйнятною у порівнянні з активами та грошовими потоками. Тому значне скорочення та перепрофілювання боргів потрібні для того, щоб:

- зробити ТОВ Агрохолдинг «Мрія» діючою, життєздатною компанією;
- забезпечити збільшення оборотних коштів від зовнішніх кредиторів;
- збільшити шанси залучення потенційних інвесторів.

Компанія та СОСОМ узгодили загальний стабільний борг до 330 млн. дол. США

Щоб задовольнити вимоги всіх незабезпечених кредиторів, у рамках реструктуризації всі існуючі незабезпечені вимоги будуть конвертовані в:

- Кредит А: борговий інструмент, що обслуговується у першу чергу та дорівнює 93 млн. дол. США (близько 11% існуючих незабезпечених позовів);
- Кредит В: квазістроковий та структурно субординований борг, що відповідає 89% існуючих незабезпечених позовів, які будуть обслуговуватися тільки після того, як Кредит А повністю погашений. Кредит В буде випущений SPV, який буде володіти капіталом Групи та контролюватиметься кредиторами.

Рис. 1. План реструктуризації боргу ТОВ «АгрохолдингМрія» в акціонерний капітал*

*складено за даними офіційного сайту ТОВ «Агрохолдинг Мрія» <http://mriya.ua/>

Загальна сума погашення незабезпечених боргів виглядає таким чином (рис.2).



Рис. 2. Погашення незабезпечених боргів ТОВ «АгрохолдингМрія»*

*складено за даними офіційного сайту ТОВ «Агрохолдинг Мрія» <http://mriya.ua/>

Борги повинні бути реорганізовані в залежності від вартості застави, якості забезпечення та правової позиції кожного забезпеченого кредитора. Усі забезпечені борги повинні бути розподілені.

Забезпечена частина:

- відповідає сумі, яка забезпечується вартістю заставлених активів (між заставою кредиторами та Компанією встановлюються окремі договори про оцінку);
- включає переговори між кожним із забезпечених кредиторів і Компанією та укладання конкретних угод про умови реструктуризації;
- дорівнює сукупній сумі, яка буде повернута як забезпечений борг та не перевищить 75 млн. дол. США.

Незабезпечена частина (якщо забезпечена частина є нижчою від загальної суми відповідної забезпеченої заборгованості) - реструктуризація на тих самих умовах, що й незабезпечені кредитори.

Таким чином, у разі дотримання принципів, умов і послідовного виконання етапів розробленого плану реструктуризації, а також відсутності «форс-мажорних» або неочікуваних негативних чинників, при ефективному менеджменті ТОВ «Агрохолдинг Мрія» протягом досить «швидких» термінів зможе відновити втрачені позиції на ринку сільського господарства України.

Список використаних джерел

1. Стаття «ТОВ "Мрія" на фініші. Як зберегти компанію з мільярдним боргом без жертв». Видавництво: «Економічна правда» – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2016/09/12/605171/>
2. BusinessDiagnostics: The Canadian Edition 2nd Edition Paperback, Published July 6th 2016 by Trafford Publishing, 276 pages

Дейнеко Тетяна
студентка

Данилевська-Жугунісова Ольга
к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів та природокористування України
м. Київ, Україна

БЮДЖЕТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні, основною метою кожного підприємства є задоволення потреб споживачів з метою отримання прибутку, що чітко окреслює наявність ринкових умов в Україні. Тому, що результативність бюджету можна використати щонайменше як критерій оцінки ефективності інвестицій, дослідження змісту та особливостей формування та оптимізації бюджетування інвестиційних проектів є сьогодні актуальним як у теоретичному так і практичному плані.

Проблемам, пов'язаним з бюджетуванням на підприємстві, завжди приділялась значна увага. У працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як М. Білик, В. Бочаров, Ричард Брейли та Стюарт Майерс, Ю. Бригхем та Л. Гепенски, М. Вініченко. Розроблено теоретичні засади аналізу та вибору комплексу показників та бізнес-процесів бюджетування, обґрунтовано процеси бюджетного планування з використанням функцій витрат, досліджено існуючі методичні підходи щодо складання регламенту бюджетування, визначено його ризики та розроблено комплекс відповідних математико-статистичних та оптимізаційних моделей. Разом з тим, дуже мало приділяється уваги організації процесу бюджетування інвестиційних проектів, особливо в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Бюджетування проекту - це визначення вартості робіт, виконуваних у рамках проекту та процес формування на цій основі бюджету проекту, що містить встановлений розподіл

витрат за видами робіт, статтями витрат, за часом виконання робіт, за центрами витрат або з інших позиціях[1].

Бюджетування включає процес складання фінансового плану інвестиційного проекту, проведення факторного аналізу його виконання і можливість коригування.

Таким чином, можна виділити такі основні сутнісні характеристики бюджетування:

- технологія управління інвестиційною діяльністю;
- процес розробки бюджетів відповідно до мети і завдань інвестування;
- складова частина фінансового планування в процесі розробки бізнес-плану інвестиційного проекту;
- система узгодженого управління портфелем інвестиційних проектів;
- система розподілу спільних інвестиційних ресурсів між проектами у складі портфеля інвестицій.

Основне призначення бюджетування - прогноз впливу інвестиційного проекту на зміну фінансового стану підприємств - учасників проекту, виражений у вигляді лімітів видатків і витрат, оцінки нормативів використання ресурсів, а також руху грошових, матеріальних і трудових потоків. Саме за допомогою бюджетів учасники інвестиційних проектів оцінюють й прогнозують свої фінансові результати, потреби у інвестиційних ресурсів, джерела їх фінансування та рух грошових коштів.

Значення бюджетування полягає в тому, що воно формує інформаційну базу для фінансової оцінки ефективності інвестиційного проекту та можливості його реалізації при заданих умовах.

Ефективність реалізації будь-якого інвестиційного проекту визначає обґрунтований план фінансування. В інвестиційній діяльності такий план має назву "бюджет реалізації інвестиційного проекту" або "капітальний бюджет", який містить всі витрати та надходження коштів, пов'язаних з реалізацією проекту. Процес складання та управління фінансовим планом інвестиційного проекту прийнято називати бюджетуванням інвестиційного проекту.

У процесі бюджетування інвестиційного проекту варто врахувати: відповідність інвестиційної пропозиції стратегічним цілям компанії;

- часовий фактор та вартість капіталу при розгляді проекту; співвідношення ризику та дохідності проекту;
- співвідношення інвестиційних витрат та вигод (прибутку) за проектом;
- максимальну вигоду від інвестиційної пропозиції;
- результати виконання робіт за проектом та зіставлення їх із початковими очікуваннями (у процесі моніторингу проекту);
- вплив проекту на фінансовий етап компанії;
- розрахунок можливого грошового потоку за весь життєвий цикл проекту тощо.

У великомасштабних проектах капіталовкладення можуть передбачатися на декілька років, а їх результати проявляються у довгостроковій перспективі (у вигляді притоку грошових коштів), що знаходить своє відображення у капітальному бюджеті. Тому, нерідко виникає необхідність у розробці прогнозу стратегічного бюджету, що інтегрує елементи довгострокового планування інвестицій та бюджетного контролю. Він корисний у періоди невизначеності та нестабільності економічного середовища, що його оточує. У додатковому бюджеті передбачають фінансування заходів, які не були внесені до основного бюджету.

Бюджет капітальних вкладень залежить від:

- майбутніх інвестиційних можливостей;
- дохідності передбачених інвестицій;
- строку окупності інвестованих коштів;
- вибору моменту інвестування;
- рівня інвестиційних ризиків:

- фінансової стійкості забудовника - ініціатора проекту та його стану на ринку капіталу;

- технічного рівня виробництва підприємства-ініціатора проекту, наявність у нього незавершеного будівництва та невстановленого обладнання.

У процесі бюджетування виділяють ряд етапів: розгляд та затвердження техніко-економічного обґрунтування та кошторисної документації, розподіл відповідальності та повноважень, а також наступне супроводження (моніторинг) реалізації проекту. Якщо капіталовкладення перевищують встановлені межі (ліміти), то необхідно спеціальне затвердження керівництвом компанії. Проект, який не задовольняє очікуваним показникам або під впливом поточних обставин перестає бути необхідним, може бути призупиненим. Доцільно також призупиняти проект, коли показник «прибуток/інвестиційні витрати» свідчить про його нежиттєздатність. Кошти капітального бюджету, що вивільнюються, можуть бути направлені на реалізацію більш ефективних проектів.

Фінансовий менеджер інвестиційного проекту має скласти бюджет капітальних вкладень тільки після консультацій з інженерно-технічним персоналом даного підприємства. Не допускається придбання основних активів, якщо вони не передбачені у капітальному бюджеті. Після детального вивчення інформації фінансовий менеджер разом з проектним менеджером складають та затверджують капітальний бюджет на наступний рік та організують контроль за його виконанням.

Провівши дослідження, приходимо до висновку, що зменшення витрачання засобів на інвестиційні цілі у порівнянні з бюджетними обмеженнями робить двоякий вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства, а саме: збільшує коефіцієнт абсолютної ліквідності (за умови зростання залишку готівки на розрахунковому рахунку на кінець бюджетного періоду у порівнянні із початковим); приводить до недоотримання прибутку за рахунок неповного введення в дію виробничих потужностей та об'єктів. Сукупний ефект виконання капітального бюджету (як за величиною освоєння засобів, так і за вартістю зданих в експлуатацію об'єктів) виражається наступними параметрами: зростанням (зниженням) чистого прибутку; зміною (зниженням або приростом) капітальних активів (основних засобів або незавершеного будівництва); зміною величини довгострокових зобов'язань у пасиві балансу підприємства; зміною частки оборотних активів (приростом або зниженням залишку грошових коштів на розрахунковому рахунку).

Таким чином, аналіз виконання інвестиційного процесу представляє інтерес для керівництва підприємства з позиції забезпечення фінансової стійкості і досягнення бажаного фінансового результату від ефективної реалізації інвестиційного проекту.

Список використаних джерел:

1. Майорова Т. В. Особливості бюджетування інвестиційних проектів / Т. В. Майорова // Ефективна економіка – 2016. – № 2. – С. 12–17.

Делієва Євгенія
студентка

Буренко Ю.О.,

к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва
Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

**ІСНУЮЧІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ**

Ведення ефективної господарської діяльності підприємства як на національному рівні, так і на світових ринках неможливе без оцінки його конкурентоспроможності. У процесі оцінювання розкриваються сильні та слабкі сторони підприємства. Глибокий аналіз конкурентоспроможності дозволяє виявити потенційні загрози його діяльності, приховані

можливості та переваги серед інших підприємств., що в підсумку дає можливість планувати та ефективно розвивати діяльність підприємства, спираючись на власні конкурентні переваги.

Конкретний набір показників, які характеризують конкурентоспроможність, залежить від обраного методу оцінки. Зазвичай вони характеризують діяльність підприємства за наступними напрямками: фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність продукції, ефективність збуту та просування товарів, ефективність виробництва, імідж підприємства тощо[2].

Методи оцінювання конкурентоспроможності зазвичай класифікують за певними ознаками. За формою представлення результатів оцінки виділяють: графічні, матричні, розрахункові і комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи. Кожен з методів має певні переваги і недоліки (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Метод	Переваги	Недоліки
Графічний	Простота та наочність;	Не дає змоги встановити значення узагальненого критерію конкурентоспроможності підприємства.
Матричний	За наявності достовірної інформації про обсяги реалізації метод дозволяє забезпечити високу репрезентативність оцінки.	Виключає проведення аналізу причин того, що відбувається і ускладнює розробку управлінських рішень.
Розрахункові	Точність, правдивість	Можливість помилки у розрахунках

Серед комплексних методів оцінювання визначальне місце посідають [1.]:

- метод, що базується на оцінюванні конкурентоспроможності продукції підприємства;
- метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів;
- метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції;
- інтегральний метод;
- метод самооцінювання діяльності.

Таблиця 2

Переваги та недоліки комплексних методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Метод	Переваги	Недоліки
Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства	Ураховує найбільш важливий критерій, що впливає на конкурентоспроможність підприємства - конкурентоспроможність товару	Дає змогу дістати лише обмежене уявлення щодо переваг і недоліків у роботі підприємства, тобто, абстрагуючись від інших аспектів конкурентоспроможності підприємства ототожнюється виключно з конкурентоспроможністю товару
Аналіз порівняльних переваг підприємств-конкурентів	Достатньо простий у використанні.	Не дає змоги зробити цілісні висновки про рівень конкурентоспроможності, оскільки використання як оціночного критерію виключно виробничих витрат не відображає процеси взаємодії виробника продукції з ринком.

Напрямок
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

Теорія ефективної конкуренції	Допомагає виявити сильні та слабкі сторони одного підприємства стосовно іншого, оцінити розмір відставання, розробити управлінські дії щодо посилення слабких місць.	Досить складно зібрати всю необхідну інформацію; для достовірної оцінки необхідно здійснювати трудомісткі розрахунки.
Інтегральний	Простота, наочність, дає змогу отримати однозначні оцінки конкурентних позицій виробника.	Може бути застосованим лише для оцінювання конкурентоспроможності монопродуктових підприємств, тоді як стосовно диверсифікованих підприємств потрібний аналіз не одного виду продукції, а усієї товарної маси.
Самооцінювання діяльності	Метод дає можливість: розробити відносно простий інструмент для регулярного оцінювання діяльності будьякої організації з вирішення завдань її безперервного вдосконалення.	Вимагає залучення до процесу оцінки діяльності представників всіх підрозділів підприємства. Отримані оцінки є досить суб'єктивними (оцінювання діяльності фірми за критеріями здійснюється експертами).

Різноманітність методів оцінки конкурентоспроможності підприємств свідчить про важливість даної теми. Кожен з представлених методів дозволяє оцінити рівень конкурентоспроможності і визначити місце підприємства на ринку. Наявність недоліків свідчить про те, що дані методи потребують удосконалення, а отже актуальним залишається необхідність розробки нових, сучасних та більш ефективних методів оцінки конкурентоспроможності сучасних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Клименко С.М. Управление конкурентоспособностью предприятия: навчальний посібник / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко// – Київ.: КНЕУ, 2006. – 527 с
2. Сасенко М.Г. Стратегія підприємства: Підручник.– Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
3. Левицька А.О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації / А.О. Левицька // Механізм регулювання економіки, 2013, № 4, с.155-161.

Демьянец Ольга
магістрант
Бурак Олег
к.с.-х. н.

Полесский государственный университет
г. Пинск, Беларусь

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ
АНАЛИЗА РЫНКОВ СБЫТА**

Проблема качества и конкурентоспособности продукции носит в современном мире универсальный характер. От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической и социальной жизни любой страны, практически любого потребителя. Фактор конкуренции носит принудительный характер, заставляя производителя под угрозой вытеснения с рынка непрестанно заниматься системой качества и в целом конкурентоспособностью своих товаров, а рынок объективно и строго оценивает результаты их деятельности.

Оценки конкурентоспособности предприятия может осуществляться на основе анализа рынков сбыта по реализуемой продукции.

Объектом исследования является ОАО «Пинский комбинат хлебопродуктов».

Качественная продукция ОАО «Пинский комбинат хлебопродуктов» высоко ценится потребителями не только Республики Беларусь, но и Украины, Молдовы, России.

Продукция предприятия имеет социально-значимый характер, её потребление относительно стабильно. От её качества во многом зависит успех работы предприятий хлебопечения, животноводческих и птицеводческих хозяйств. В то же время, предприятие зависит от своих потребителей. Их платёжеспособность и производственные мощности во многом определяют состояние рынков сбыта комбината.

В качестве основных факторов, влияющих на изменение рынка сбыта, можно выделить следующие:

1. Качество производимой и реализуемой продукции. Его во многом определяет качество используемого в производстве зерна и сырья. Из продовольственной пшеницы, выращенной в хозяйствах близлежащих районов, без введения зерна-улучшителя, сложно получить муку с высокими хлебопекарными свойствами.

2. Постоянная тенденция снижения цен, по сравнению с конкурентами.

3. Технология производства. От неё напрямую зависит качество выпускаемой продукции и получение конечного результата потребителями.

4. Имидж предприятия и степень информированности покупателя о свойствах товара во многом определяют приверженность потребителей приобретать продукцию комбината.

Основным рынком сбыта продукции предприятия является внутренний оптовый рынок Республики Беларусь (92,5%), преимущественно рынок Брестской области – Пинский, Столинский, Лунинецкий, Ивановский, Дрогичинский районы и др.

Для решения проблемы повышения конкурентоспособности предприятия необходим детальный анализ конкурирующих структур на рынке аналогичной продукции.

Основными конкурентами, производящими аналогичную продукцию, в настоящее время являются:

- ОАО «Барановичский комбинат хлебопродуктов»;
- ОАО «Жабинковский комбикормовый завод»;
- ОАО «Бресхлебпродукт»;
- ОАО «Лидский комбинат хлебопродуктов».

На частном секторе рынка основными конкурентами, не производящими, но реализующими комбикормовую продукцию в данном секторе рынка, являются частные лица (индивидуальные предприниматели), предлагающие аналогичный товар российских и украинских производителей, зачастую по цене и качеству ниже, чем у отечественных производителей.

К основным недостаткам работы конкурентов можно отнести:

- несоответствие продукции требованиям качества у индивидуальных предпринимателей;
- недостаточно эффективную работу коммерческих служб на рынке;
- недостаточное внимание к использованию маркетинговых инструментов в работе на рынке.

Таким образом, в большей степени конкурентоспособность продукции ОАО «Пинский комбинат хлебопродуктов» зависит от действия или бездействия маркетинговой службы предприятия. В задачи этой службы входит обеспечение эффективной сбытовой политики предприятия и повышение лояльности покупателей к продукции комбината.

Напряг
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

Таблиця

Технологическое и финансовое состояние конкурирующих предприятий и степень их влияния на рынок

Конкурент	Преимущества конкурентов на внутреннем рынке	Недостатки конкурентов
ОАО «Барановичский комбинат хлебопродуктов»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расположен на территории крупного транспортного узла. 2. В зоне обслуживания находятся крупные животноводческие и птицеводческие комплексы. 3. Использует давальческое сырье птицефабрик РО «Белптицепром». 4. Модернизированное оборудование, которое обеспечивает необходимые объемы производства и качество. В производстве комбикормов введены в эксплуатацию экструдер и экспандер. 5. Качество производимой продукции соответствует системе менеджмента качества СТБ ИСО 9001. 6. Стабильное финансовое положение. 	Проникновение на традиционные рынки, занимаемые пинским предприятием, сдерживают большие транспортные расходы по доставке продукции.
ОАО «Жабинковский комбикормовый завод»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Удобное географическое расположение (транспортный узел, близость к областному центру и государственной границе). 2. Качество производимой продукции соответствует системе менеджмента качества СТБ ИСО 9001. 3. Модернизированное оборудование, которое обеспечивает необходимые объемы производства и качество. В производстве комбикормов введены в эксплуатацию экструдер и экспандер. 4. Использует современные маркетинговые технологии в реализации комбикормов населению. 	Проникновение на традиционные рынки, занимаемые Пинским предприятием, сдерживают большие транспортные расходы по доставке продукции.
ОАО «Брестхлебопродукт»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расположен в областном центре на территории крупного транспортного узла. 2. Широкий ассортимент крупяной и мукомольной продукции. 3. Использует современное оборудование по фасовке крупы и муки. 4. Качество производимой продукции соответствует системе менеджмента качества СТБ ИСО 9001. 	Проникновение на традиционные рынки, занимаемые пинским предприятием, сдерживают большие транспортные расходы по доставке продукции.
ОАО «Дрогичинский комбикормовый завод»	<ol style="list-style-type: none"> 1. имеет унитарное оборудование по производству премиксов, поэтому имеет больше возможностей для использования в производстве комбикормов. 2. Используются современные маркетинговые технологии в реализации комбикормов населению. 3. Имеет склад таможенного хранения. 	Предприятие не имеет сертификата соответствия системы менеджмента качества серии ИСО 9000.

Денисюк Анна
студент
Гетманчук Анастасія
студент

Орешникова Ольга
к.э.н., доцент
Полесский государственный университет
г. Пинск, Беларусь

**ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ
ОАО «ОСТРОМЕЧЕВО»**

Роль земли в сельском хозяйстве трудно переоценить. Сельское хозяйство — отрасль хозяйства, направленная на обеспечение населения продовольственными продуктами сырьем для ряда отраслей промышленности. Для сельского хозяйства наибольшее значение имеет та часть площади земли, с которой получают продукцию.

Вложения капитального характера, улучшающие качества земли, а также закладка и выращивание многолетних насаждений переносят свою стоимость на продукцию тех культур, которые выращиваются на землях [1].

Повышение плодородия почв является основным условием роста урожайности сельскохозяйственных культур и в конечном счете выполнения задач по реализации продовольственной продукции. А так как наше предприятие специализируется на выращивании зерна, рапса, сахарной свеклы, то в нашем случае плодородие почв будет актуально.

Огромный резерв повышения плодородия земли — внесение органических и минеральных удобрений.

Таблица 1

Заготовка и внесение удобрений в ОАО «Остромечево»

Технологическая операция	2015 г. (оценка)	2016 г. (план)
Заготовка органических удобрений, т	102000	107000
в т. ч. торфа, т		
Внесение органических удобрений – всего, т	101775	106864
в расчете на 1 га пашни, т	13,2	13,8
Известкование кислых почв, т /га	4,6	4,8
на площади, га	91	500
Внесение минеральных удобрений в действ. веществе – всего, т	3296	3600
в т. ч.: азотных	1567	1712
фосфорных	407	445
калийных	1322	1443
Внесение минеральных удобрений в действ. веществе на 1 га, кг		
сельхозугодий	313	342
пашни	355	388

Площадь сельскохозяйственных угодий ОАО «Остромечево» составляет 10423 гектара, из них пахотные – 7622 гектара, луговые – 2483 гектара. Под постоянными культурами занято 318 гектаров, в том числе под садами 311 гектаров. Балл плодородия сельскохозяйственных угодий 39,7, пашни – 40,6.

Напряг
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

Темпы потерь сельскохозяйственных земель в 2017 г. составили 21 га, в том числе пахотных – 22 га. Проявляющаяся в последние годы в хозяйстве тенденция к уменьшению площади сельскохозяйственных земель обусловлена оптимизацией структуры землепользования, одним из направлений которой является перераспределение и вывод из оборота малопродуктивных сельхозземель и их передача в другие виды земель, а также отводами земель под различные виды строительства.

Основные показатели эффективности использования земельных ресурсов в рассматриваемом хозяйстве представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели эффективности использования земельных ресурсов в ОАО
«Остромечево»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г., ±
Распаханность с/х земель, %	73,2	73,6	73,1	0,1
Трудообеспеченность, чел./100 га с/х земель	8	7	7	1
Трудообеспеченность, чел./100 га пашни	11	10	10	1
Землеобеспеченность с/х земель, га на 1 чел.	12,5	13,5	13,9	1,4
Землеобеспеченность пашни, га на 1 чел.	9,2	9,9	10,1	0,9
Землеотдача, тыс. руб./га	3,38	2,7	3,27	0,11
Землеемкость, га/млн. руб.	0,3	0,37	0,31	0,01
Получено валовой продукции на 1 балл-га с/х земель, тыс. руб.:	0,09	0,07	0,08	0,01

Проанализировав данные, представленные в таблице 1 можно сделать вывод, что показатель распаханности земель хозяйства с 2015 года значительно не изменился. А также за последние 3 года балл бонитета почвы земель сельскохозяйственного назначения вырос на 0,5 балла, что свидетельствует о повышении качества земли.

За последние 3 года можно заметить отрицательные тенденции в изменении показателей землеотдачи. С 2015 года она уменьшилась на 0,11 тыс. руб./га. И в 2017 года составляет 3,27 тыс. руб./га. Данный показатель является основным в определении эффективности использования земельных ресурсов.

Таким образом, проведение оптимизации структуры землепользования в хозяйстве привело к снижению сельскохозяйственных земель, что сказалось на показателях, представленных в таблице, имеющих динамику снижения.

В хозяйстве разрабатываются и осуществляются мероприятия и программы по сохранению, освоению и улучшению земель. Информация о результатах проведения мероприятий представлена в таблице 3.

Анализ деятельности ОАО «Остромечево» показал, что повышение эффективности использования земель кооперативом осуществляется по следующим направлениям:

- приобретение новой высокотехнологичной сельскохозяйственной техники;
- приобретение высокоурожайного, устойчивого к заболеваниям и негативным погодным условиям семенного материала;
- своевременное внесение в должном объеме органических и минеральных удобрений, известкование кислых почв;
- закупка современных и высокоэффективных средств защиты растений;
- оптимизация структуры трудовых ресурсов;
- повышение производительности труда;
- выполнение программы энергосбережения.

Таблиця 3

Мероприяття по улучшению земель ОАО «Остромечеве»

Мероприяття	Площадь, га	Затраты планируемого года – всего, млн руб.
Освоение новых земель под пашню и многолетние насаждения в планируемом году – всего	15	205
в том числе за счет: культуротехнических работ на землях, не требующих осушения	15	205
Коренное улучшение природных кормовых угодий	250	575
пастбищ	30	77
Восстановление (перезалужение) ранее улучшенных природных кормовых угодий	100	323

Список использованных источников:

1. Экономика и управление в сельском хозяйстве: Учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений/ Г.А. Петранева, А.В. Мефед, М.П. Тушканов и др. – М.: «Академия», 2003. – 352 с.;

Дробыш Виктория

студентка

Зглюй Татьяна

старший преподаватель

Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

**РОЛЬ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РАЦИОНАЛЬНОМ
ИСПОЛЬЗОВАНИИ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях существования множества возможных подходов к решению задачи оптимизации использования ресурсов (чаще всего дефицитных), когда критерием оптимальности выступает, как правило, минимизация затрат, возникает потребность в логистике.

Цель данной работы состоит в изучении влияния транспортной логистики на использование ресурсов предприятия и его рационализацию.

Транспортная логистика – это комплексное и взаимосвязанное решение задач, связанных с организацией перевозки грузов, пассажиров и багажа, наиболее рациональная схема перемещения грузов от грузоотправителя к грузополучателю с использованием одного или нескольких видов транспорта [1, с. 13].

Соответственно, основной целью транспортной логистики является доставка товаров в пункт назначения как можно быстрее и с наименьшим ущербом окружающей среде, при этом максимально минимизируя издержки на транспортировку.

Для достижения данной цели необходимо комплексное решение задач, поставленных перед транспортной логистикой:

1. разработка оптимального маршрута, сокращающего время и затраты на перевозку грузов;
2. создание транспортных систем, коридоров и цепей, создающих условия для определения рационального маршрута;
3. выбор наиболее эффективного (по критерию минимизации издержек) вида транспортного средства и типа транспортировки;
4. совместное планирование транспортных процессов на различных видах транспорта, а также со складским и производственным процессом.

Для наиболее оптимального решения основных задач, поставленных перед транспортной логистикой, необходимо учитывать принципы, позволяющие рационализировать использование ресурсов предприятия. Главным принципом транспортной логистики, как и логистики в целом, является оптимизация расходов. На транспорте она достигается при соблюдении экономии за счет масштабов грузоперевозки и дальности маршрутов [2, с. 139]. Суть экономии за счет масштабов грузоперевозки заключается в обратной взаимосвязи объемов груза и расходов на его транспортировку, т.е. чем крупнее груз, тем меньше издержки на перевозку единицы веса. Сущность принципа экономии за счет дальности маршрута аналогична принципу экономии за счет масштабов, т.е. чем длиннее маршрут, тем меньше транспортные расходы в расчете на единицу расстояния.

Также к принципам транспортной логистики можно отнести:

1. принцип максимально полного использования грузоподъемности подвижного состава в логистике;
2. принцип кратности транспортируемой партии груза, единицам заказа, отправки и складирования;
3. принцип стандартизации тары;
4. принцип концентрации грузопотоков на отдельных каналах – распределение и отказ от неэкономичных товаров;
5. принцип доставки грузов точно в срок [3].

В процессе достижения поставленной цели, решения основных задач и соблюдения основополагающих принципов транспортная логистика выполняет две основные функции – перемещение грузов и их хранение.

Для рационального использования ресурсов предприятия при перемещении грузов должен соблюдаться принцип экономичности, заключающийся в сокращении стоимостных и временных затрат. Данный процесс должен быть экономически оправдан в силу того, что для перемещения грузов необходимы как денежные, так и временные ресурсы.

Финансовые ресурсы необходимы для обеспечения внутренних расходов предприятия с целью перевозки грузов собственным транспортом и внешних расходов для использования с этой целью коммерческого или общественного транспорта. Значимость фактора времени возрастает в связи с появлением концепций, требующих сокращения запасов (в том числе и запасов, находящихся в пути), которые существенно ограничивают использование ресурсов.

Вторая функция транспортной логистики, т.е. хранение грузов, возникает в случаях целесообразности экономии средств на повторной перегрузке и выгрузке (когда расходы на эти операции превышают потери от простоя загруженного подвижного состава), недостаточности складских мощностей и необходимости изменения маршрутов следования грузов. При этом увеличивается время нахождения грузов в пути [2, с. 138].

Таким образом, применение транспортной логистики на предприятиях позволяет:

1. сократить временные издержки на перевозку грузов, т.е. время их нахождения в пути;
2. уменьшить транспортные расходы, а именно расходы, связанные с выбором вида транспорта и типа перевозки;
3. снизить расходы на хранение транспорта или ликвидировать их;

4. сократить затраты ручного труда и соответствующие расходы на операции с грузом.

В общих затратах времени на производство, складирование и доставку, затраты времени на собственно изготовление продукта труда составляют около 2-5%. Это означает, что на транспортные логистические операции приходится свыше 95% времени оборота. Следовательно, сокращение этой составляющей существенно позволит ускорить оборачиваемость капитала и увеличить прибыль, получаемую в единицу времени. Сокращение же транспортных расходов возможно в условиях оптимизации маршрутов движения транспорта, согласования графиков, улучшения показателей использования транспортных средств.

Логистический подход, как уже отмечалось, предполагает высокую степень согласованности участников товародвижения в области технической оснащенности грузоперерабатывающих систем. Применение однотипных средств механизации, одинаковой тары, использование аналогичных технологических приемов грузопереработки во всех звеньях логистической цепи образуют сокращение затрат ручного труда и соответствующих расходов на операции с грузом [4].

Таким образом, подводя итоги, можно отметить, что роль транспортной логистики на предприятии значительно сложнее, чем просто осуществление отгрузки товаров заказчиком. Продукция может быть доставлена в пункт назначения в сроки, установленные требованиями грузополучателя, только посредством хорошо организованной системы транспортировки. Такая транспортная логистика помогает установить прочные связи между поставщиком и заказчиком. Более того, умелая транспортная логистика способствует улучшению качества обслуживания клиентов, делает предприятие намного конкурентоспособней.

В целом, транспортная логистика, как наука о правильной и оптимальной доставке грузов, представляет собой базу для эффективного и целесообразного развития предприятия, способствует более рациональному использованию его ресурсов путем сокращения издержек на перевозку и связанных с ней затрат, что также дает толчок к развитию всех остальных логистических отделов предприятия.

Список использованных источников:

1. Ковалев М. М. Транспортная логистика в Беларуси: состояние, перспективы: моногр. / М. М. Ковалев, А. А. Королева, А. А. Дутина. – Минск: Изд. центр БГУ, 2017. – 327 с.
2. Исследование преимуществ и недостатков транспортных цепей доставки грузов / Т.Р. Кисель [и др.] // Логистические отношения в сфере транспортных процессов: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 60-летию автотракторного факультета. – Минск: БНТУ, 2011. – С. 137-147.
3. Транспортно-логистический портал [Электронный ресурс] / Транспортная логистика. – Режим доступа: <http://www.transportal.by/>. – Дата доступа: 08.04.2018.
4. Консалтинг в логистике [Электронный ресурс] / Гаджинский А.М. Роль маркетинга в снижении логистических затрат. – Режим доступа: <http://kollegium.ru/>. – Дата доступа: 08.04.2018.

Дроздова Виктория
студент

Орешникова Ольга
к.э.н., доцент

Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь

**ПРОБЛЕМА СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ МОЛОКА В РЕСПУБЛИКЕ
БЕЛАРУСЬ**

Молочное скотоводство как одна из главных отраслей сельского хозяйства Беларуси получило сравнительно высокое экономическое развитие. В Республике Беларусь молочные продукты являются товарами, которые имеют огромное значение в социальном плане. Поэтому их производство и сбыт следует сориентировать на платежеспособные возможности потребителей. На молочные товары Министерство экономики устанавливает допустимые отпускные цены. Порядок в формировании цен на данные продукты оказывает влияние и заставляет подчиняться на все юридические лица и индивидуальных предпринимателей, которые занимаются производством и продажей продовольственных товаров. Его нарушение может повлечь за собой спецприменение к хозяйствующим субъектам административных санкций и пени, предусмотренных законодательством.

В Беларуси были затрачены огромные усилия и средства для динамичного развития молочной отрасли. С целью интенсификации молочной отрасли проведена значительная работа по модернизации и техническому переоснащению молочнотоварных ферм, внедрению прогрессивных технологий производства молока, укреплению кормовой базы, были достигнуты хорошие результаты. Как развивалось молочное скотоводство Беларуси в период 2013-2017 гг. можно увидеть в таблице.

Таблица

**Развитие молочного скотоводства в сельскохозяйственных организациях
Республики Беларусь в период 2013-2017 гг.**

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение 2017 от 2013 г., ±
Крупныйрогатый скот в хозяйствах всех категорий, тыс. голов	4367	4322	4364	4356	4302	-65
В том числе коров, тыс. голов	1519	1525	1533	1512	1503	-16
Производство молока, тыс. т	6633	6703	7047	7140	7322	689
Средний удой на 1 корову, кг	4506	4508	4722	4815	более 5000	около 500
Рентабельность, %	9	18,9	14,6	14	11,7	2,7

Примечание – источник: собственная разработка на основе[1]

Исходя из данных, представленных в таблице, видно, что поголовье коров в хозяйствах всех категорий оставалась относительно неизменной на протяжении всего рассматриваемого периода. Так, к 2017 году поголовье коров составило 1503 тыс. голов. Таким образом, образовалось отклонение по сравнению с 2013 годом в 65 тыс. голов. Несмотря на это, производство молока умеренно увеличивалось в течение всего рассматриваемого периода: в 2013 году средний удой на 1 корову составлял 4506 кг, а уже к 2017 году данный показатель

увеличился более чем на 500 кг. Таким образом, можно сделать вывод, что производство молока увеличивалось за счет увеличения удоя. Что касается уровня рентабельности, то он постепенно снижался и к концу рассматриваемого периода составил 11,7%. В 2014 году данный показатель составлял 18,9% (отклонение в 7,2 п. п. по сравнению с 2017 годом), в 2015 году – 14,6% (отклонение в 2,9 п. п. по сравнению с 2017 годом) и в 2016 году – 14% (отклонение в 2,3 п. п. по сравнению с 2017 годом).

Несмотря на относительно высокие производственные результаты, уровень рентабельности молока остается низким. Основная причина состоит в росте себестоимости производства молока. При этом существуют следующие проблемы:

- недостаточное обеспечение коров полноценными кормами;
- несбалансированность рационов по протеину, сахару, минеральным веществам и витаминам;
- недостаточное внимание к возделыванию бобовых трав и в целом недооценка травянистых кормов приводят к перерасходу кормов на единицу продукции и значительному удорожанию кормовой единицы, а, следовательно и получаемой продукции.

Учитывая, что большая часть продуктивности молочного стада формируется за счет потребляемых кормов, то при совершенствовании кормовой базы и кормления животных можно получить существенный прирост объемов продукции. Главные усилия и средства хозяйств обслуживающих организаций (предприятий) следует сконцентрировать на улучшении качества заготавливаемых травяных кормов, приготовлении и скармливании сбалансированных комбикормов.

Наращивание производства молока, повышение эффективности отрасли требует направленной работы по созданию во всех хозяйствах высокопродуктивных молочных стад, увеличению удельного веса чистопородных коров. В этой связи целесообразно повысить статус племенных заводов, усиливая стимулирующие факторы их потенциального развития. Одновременно на качественно более высоком уровне должна вестись повседневная работа по выращиванию ремонтного молодняка в хозяйствах и их специализированных подразделениях. Здесь необходимо строгое соблюдение комплекса условий, обеспечивающих достаточное и полноценное кормление молочного стада и воспроизводственного молодняка.

Объемы производства должны составлять 7-8 млн. т. Это позволит удовлетворить запросы населения в молочной продукции по медицинским нормам, а также использовать его для выпуска молочных продуктов с целью реализации их на экспорт. Продуктами вывоза могут быть как цельное молоко, так и консервированное или сухое молоко, продукты детского питания, масло, твердые сыры, казеин. С экономической точки зрения более выгодно переработка молока для изготовления тех продуктов, в которых оно используется полностью или почти полностью (молочных консервов, сыров). Эта молочная продукция и будет основной при реализации за пределы республики.

Однако в настоящее время с особой остротой стоит задача увеличения поголовья при одновременном снижении себестоимости молока и рационализации структуры затрат. Высокий уровень затрат на производство продукции является в настоящее время одной из причин тяжелого финансового положения сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь. Неоправданно высокая себестоимость продукции молочного скотоводства делает ее низкорентабельной и неконкурентоспособной, что затрудняет выход отечественных предприятий на международные рынки сбыта. На государственном уровне этой проблеме уделяется большое внимание.

Таким образом, для повышения эффективности молочной отрасли основными направлениями на ближайшую перспективу должны стать: техническоепереоснащение ферм, внедрение более прогрессивной системы беспривязного содержания молочного стада, улучшение кормовых рационов и совершенствование генетического потенциала.

В Беларуси есть все объективные факторы для высокотехнологического рентабельного молочного животноводства. В первую очередь это агроклиматические условия, наличие обширных кормовых угодий, поголовье коров, имеющих достаточно высокий генетический потенциал, менталитет населения, потребляющего значительное количество молока и молочных продуктов. Кроме того, имеется уникальная возможность занять освободившийся рынок молока и молочных продуктов в России, где количество коров сократилось и его восстановление займет не один-два года. Именно вследствие резкого падения объемов производства молока закупочные цены на него сегодня у наших соседей в 2-3 раза выше, чем в Беларуси.

Список использованных источников:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь / Официальная статистика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika>. – Дата доступа: 12.04.2018.

Єременко Денис,
докторант кафедри
маркетингу та міжнародної торгівлі
Збарський Василь
д.е.н., професор, професор кафедри
маркетингу та міжнародної торгівлі
Національний університет біоресурсів і природокористування України
м.Київ, Україна

ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА – ОФІЦІЙНЕ ВИЗНАННЯ

Фермерські господарства України у статистичних збірниках відносять до сільськогосподарських підприємств разом із приватними, державними, господарськими товариствами та іншими. Однак фермерські господарства суттєво відрізняються своєю чисельністю, малими обсягами діяльності, організацією виробництва, формою звітності. Частина господарюючих суб'єктів, яких відносять до фермерів, мають значне виробництво і базуються на найманій праці. Вони явно переросли фермерські масштаби і мають бути зачислені до підприємств. На місцях їх такими і вважають, приплюсовують до підприємств при підведенні підсумків сільськогосподарського виробництва. Наприклад, ФГ «Ольга Аллін» у Марківцях Бобровицького району Чернігівської області має численний трудовий колектив навіть з головою і правлінням.

Тільки за однією ознакою фермерство спільне з підприємствами – належністю до офіційної економіки – оскільки вони реєструються і мають відповідні зобов'язання в організації діяльності.

Фермерські господарства однотипні з особистими селянськими господарствами, оскільки мають сімейну основу. Часто об'єднуються землею і майном родичі, організуючи спільне господарювання. Буває, що сім'я створює не одне господарство, а ділить його між своїми членами. У Клюках Тетіївського району Київської області фермерські господарства «Мрія» та «Обрій» належать батькові й синові з площами угідь 17 і 20 га, разом вони використовують два трактори, крім землеробства, ведуть й тваринництво – утримують корів і свиней. У селі Воронівці Новоукраїнського району Кіровоградської області сім'я має п'ять фермерських господарств. У найбільшому було 1750 га, інші – в яких по 50 га, – сина, зятя, дочки, невістки, ще оформлялося шосте на внука, для якого знайшлося 12 га.

Запозичене із Заходу визначення фермерства зобов'язує дотримуватися його і в нас – фермерське господарство базується на праці і засобах сім'ї. Західні фермери різних країн, як правило, використовують найману працю тільки сезонно. Критерій рівня самостійності має стати підставою для визнання господарства фермерським чи підприємством. В аграрній сфері сучасних розвинених країн основною фігурою визнають самостійних фермерів, а не найманих працівників.

Українське фермерство стало продуктом наслідування західноєвропейського й американського досвіду, а не природного розвитку свого аграрного виробництва. Створювалося фермерство під потужним впливом держави, на руїнах великих підприємств.

Перші господарства в Україні з'явилися у 1988–1989 роки, їх організація і оформлення заохочувалися наданням у довічне успадковане володіння і приватну власність до 50 га сільгоспугідь. Можливість одержати таку землю виявилася непереборною спокусою для багатьох, у тому числі й тих, що не мали ні техніки, ні вміння, ні намірів самим працювати. Тоді взялися фермерувати чимало випадкових осіб. Основна маса зареєструвалася на початку 90-х років. Найбільшого поширення фермерство досягло 2010 року, коли 41524 господарства мали 4290,8 тис. га угідь. Відтоді почалося повільне скорочення кількості фермерів і їхніх площ, у яких майже виключно рілля.

Практично в кожному районі числиться зареєстрованих фермерів більше, як дійсно функціонуючих. В багатьох з них власники самі майже або зовсім не працюють. Серед фіктивних господарств немало належних теперішнім або колишнім районним і сільським керівникам чи їхнім родичам. У частини господарств рільничої спеціалізації немає трактора, іншої техніки. У багатьох випадках, коли справжній фермер відходить, його землю беруть інші особи чи підприємства, далеко не завжди реєструючи таку зміну. У 13% фермерів землекористування перевищує 2 тис. га – площу, яку реально може обробляти сім'я. Належить на місцях розібратися з фактичним і фіктивним фермеруванням.

За офіційними визначеннями, фермерське господарство – це форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою одержання прибутку на земельних ділянках, наданих для ведення фермерського господарства. Отже, визначальними рисами фермерства визнано товарність сільськогосподарського виробництва, його прибутковість, статус юридичної особи. Для фермера, на відміну від особистого селянського господарства, обов'язкова товарність виробництва, тобто ринковий характер господарювання. Різниця ще в тому, що для фермерства немає вимоги сільського проживання. Користуючись цим, фермерами оформлено чимало жителів райцентрів, інших поселень міського типу, які відбирають землю сільських громад.

Мета одержання прибутку спонукає до вибору такого виду діяльності, який гарантує можливість його одержання. При нинішній кон'юнктурі безумовно найвигіднішим є вирощування зернових і олійних культур – виробництва, які потребують досить значних площ. З цієї причини фермерів значно більше в степових регіонах. Більше трьох тисяч їх у Дніпропетровській, Миколаївській, Одеській областях. З іншого боку, найменше фермерів у західних областях, хоча вважали, що тамтешнє селянство в силу історичних обставин більш готове до самостійного господарювання.

Переважна частина фермерів вирощують тільки вигідні польові культури, що дозволяє їм надіятись на добрий результат. Однак фермерське, порівняно невелике, землекористування не дозволяє запроваджувати найбільш сучасні технології, для яких потрібні великі вкладення, значні обсяги роботи для високопродуктивної техніки. Вже зараз у виробництві зернових і олійних культур фермери програють олігархічним структурам. З'являється усе ж все більше таких, хто береться за трудомісткі і маломеханізовані виробництва, у яких сімейні господарства можуть бути успішними і конкурентноспроможними. Вітчизняне фермерство, як і особисті селянські господарства здатне ефективно займатися овочівництвом, плодівництвом, картоплярством, свинарством, дрібним тваринництвом тощо. Важливо, щоб такі виробництва були затребувані місцевими ринками.

Відносини фермерів із місцевими селянами і сільгоспідприємствами складаються, як правило, нормально, хоча нерідкі випадки жорсткої конкуренції підприємств і фермерів за землю. На території України фермерське господарювання розміщується по селах

нерівномірно. На території багатьох сілрад фермерів немає. Рідше зустрічаються села, де немає орендованих підприємствами земель. Відносно більше фермерських господарств у невеликих селах. В Ічнянському районі, наприклад, 5 господарств були у власності жителів райцентру, 13 у центральних селах і 13 у невеликих селах. Нерідко фермер орендує землю в двох чи в більшій кількості сіл. Така практика шкодить цілісності землекористування сільських громад.

Більшість фермерів – ініціативні, кваліфіковані, добросовісні трудівники. Часто, порівнюючи з доколективізаційними часами, фермерів звать куркулями, висловлюючи цим позитивне чи несхвальне ставлення. У Кагарлицькому районі один з фермерів назвав своє господарство «Куркуль». Колишні куркулі відзначалися неймовірною працелюбністю, природною хазяйновитістю, невибагливістю до особистого комфорту, ощадливістю, часто на межі зі скупістю. У сучасних економіках фермерство вважають виявом економічної людини.

Історичне місце фермерства в аграрних економіках визначається як економічними, так і соціальними чинниками, які проявляються по-різному. Західне фермерство – продукт одночасного розвитку ринкових відносин промислового і сільськогосподарського характеру. Протягом багатьох поколінь фермери розвинених країн вдосконалювали виробництво і виводили його на високі конкурентноспроможні рубежі.

При всій неоднозначності фермерського господарювання воно відіграє суттєву роль в нашій аграрній економіці і заслуговує на всіляке сприяння.

Оскільки ферма – водночас і проживання і виробництво, вона в селі взаємодіє з особистими господарствами, межі між ними часто стираються. Офіційна політика налаштована наблизити селянські господарства до фермерства, яке має зобов'язання стосовно відкриття банківського рахунку, оформлення трудових відносин, ведення обліку і звітності тощо. Ферма – це одночасно дім, садиба і робоче місце, тому мобільність, якого вимагає ринкова економіка, в фермера низька.

Єрохіна Євгенія

студентка

Скрипник Галина

к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів та природокористування України

м. Київ, Україна

СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО – ПРІОРИТЕТНИЙ СЕКТОР ДЛЯ ІНВЕТОРІВ

Розвиток сільського господарства багато в чому визначає рівень життя населення та продовольчу безпеку країни. Продовольча безпека – це забезпечення держави відповідними ресурсами, потенціалом і гарантіями задовольняти потреби населення в продуктах харчування не нижче медичних науково-обґрунтованих норм. Для гарантії продовольчої безпеки потрібні знання реальних і прогнозування потенційних ризиків, а також створення ефективної системи забезпечення населення необхідними продуктами. Все це значною мірою залежить від стану розвитку агропромислового комплексу.

Державна політика в галузі сільськогосподарського землекористування може бути реалізована з невеликим навантаженням на місцевий бюджет. Для цього потрібні не тільки прямі державні інвестиції, а й організаційно-правові заходи, які відкриють цей сектор для кредитних ресурсів і приватних інвестицій, у тому числі іноземних. Це необхідно для реалізації завдання щодо подвоєння валового внутрішнього продукту. Залучені кошти необхідно підтримувати податковими та іншими пільгами, причому таким чином, щоб формувалася інвестиційний попит, що буде орієнтований в першу чергу на вітчизняних виробників агропромислового машинобудування, оскільки від рівня забезпечення сільськогосподарською технікою багато в чому залежить ефективність

сільськогосподарського виробництва та землекористування. Кількість агропромислової техніки в Україні сьогодні низька в порівнянні з радянським періодом і продовжує знижуватися. Необхідна також розумна державна політика протекціонізму щодо сільського господарства.

Дослідження різноманітних аспектів теорії та практики інвестицій, інвестиційного забезпечення сільського господарства, що мають важливе значення для забезпечення ефективності вкладення капіталу, досліджували як зарубіжні вчені Колеман Д., Фуллер Б., Херстейн Р., Джоргенсон Д., Крелле В., Лернер Д., Мегінсон В., Ромер П., Шмідт Р., Солоу Р., так і вітчизняні І. Т. Балабанов, І. О. Бланк, В. П. Горьовий, С. О. Гуткевич, А. А. Задоя, О.В. Захарчук, М. І. Кісіль, М. Ю. Коденська, В. Г. Чабан, І. В. Ліпсіц, та інші.

Водночас, питання визначення пріоритетного сектору для інвесторів, особливостей ефективного використання інвестицій, формування та обґрунтування напрямів і джерел їх залучення, а також їх раціонального використання у сільськогосподарських підприємствах потребують подальшого вивчення.

Світова фінансова криза ознаменувала собою нову еру для всіх без винятку країн світу у виборі пріоритетного напрямку розвитку своєї економіки і підштовхнула більшу частину світових держав, у тому числі Україну, до переоцінки тих цінностей, якими кожна з них володіє.

Все більш затребуваними в світі стають родюча земля і повноцінні продукти харчування. Ці світові тенденції та пріоритети не можна не враховувати при створенні сучасних АПК.

За даними ФАО (Продовольча і сільськогосподарська організація (англ. Food and Agriculture Organization, ФАО (ФАО) – міжнародна організація під патронажем ООН) за червень 2014 р., число голодуючих людей на планеті вже перевищило 1 млрд. осіб [2, с. 155-161].

Вчені вважають, що в найближчі 40 років населення Землі зросте з 6,7 млрд. до 9,1 млрд. чоловік. З метою запобігання глобального голоду світове виробництво продуктів харчування необхідно збільшити та реорганізувати.

Аналітики ФАО також припускають, що в найближчі десять років виробництво біопалива на основі продовольчих культур (наприклад, кукурудзи) має зрости на 90%. Біопаливо більш сприятливо для екології, ніж традиційно використовувані вугілля і нафта. Разом з тим збільшення виробництва біопалива і попиту на нього призведе до зростання цін на продукти харчування: на зерно – на 5%, на кукурудзу – на 12%, на рослинні олії – на 15% [4, с. 78-82].

У зв'язку з цим необхідно знайти рівновагу в сфері сільського господарства між виробництвом сільськогосподарської продукції для потреб енергії та для виготовлення продовольства. Щоб прогодувати населення планети, виробництво продовольства до 2050 р. необхідно збільшити на 70%.

Як повідомляє «Центр новин ООН», за останні сім років інвестиції в сільське господарство зросли втричі: з однією до трьох мільярдів доларів США. Однак ця сума як і раніше мізерно мала. Вона становить менше 1% від загальних світових потоків прямих іноземних інвестицій. За підрахунками агентства Ассошіейтед Пресс, у сільськогосподарське виробництво та супутні сфери в країнах, що розвиваються необхідно вкладати 83 млрд. доларів чистих інвестицій щорічно проти нинішніх.

При цьому з прогнозованого річного обсягу необхідних інвестицій до 2050 р. – 20 млрд. доларів повинні бути спрямовані на виробництво сільгосппродукції і 13 млрд. – у тваринницьку галузь. В чималих вкладень потребує механізація. Необхідно розвивати системи іригації. Ще близько 50 млрд. доларів слід вкласти в супутні послуги, пов'язані, зокрема, з маркетингом і переробкою сільськогосподарської продукції.

Державні програми будуть зорієнтовані на галузі, які найбільше потребують підтримки, та здатні забезпечити довготривалий позитивний ефект для економіки та соціальної сфери. Загалом, на державну підтримку сільськогосподарської галузі у 2018 році, відповідно до Бюджетного Кодексу України, планується направити 1% від ВВП аграрної галузі.

Зокрема, проектом Закону України про Державний бюджет на 2018 рік передбачено: 1 млрд гривень - фінансова підтримка розвитку фермерських господарств та сільської кооперації; 1 млрд гривень - фінансування часткової компенсації вартості придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання українського виробництва; 2 млрд гривень - бюджетна дотація для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції; 2, 3 млрд гривень - підтримка галузі тваринництва, зокрема, на напрями будівництва та реконструкції тваринницьких комплексів [4].

Перспективність розвитку аграрного сектора багато в чому визначається його значимістю в регіоні. В Україні існують об'єктивні чинники розвитку сільськогосподарського виробництва. До них насамперед належить достатню кількість земельних ресурсів. Крім того, є значний потенціал для апробації нових сортів сільськогосподарських культур і збільшення їх врожайності. Існують великі резерви в підвищенні ефективності виробництва м'яса, а отже, і в зростанні попиту на високоякісні корми для тварин.

Україна у своєму розпорядженні має величезну ємність ринку сільськогосподарської продукції і має перспективи його довгострокового потенційного зростання, так як в даний час обсяги споживання за основними видами продуктів харчування не відповідають фізіологічним нормам. Тому даний ринок є дуже перспективним для інвесторів, так як основні види сировини виробляються на місці, потрібні лише поставки сучасного обладнання.

Особлива роль відводиться малим формам господарювання, які спеціалізуються на м'ясному скотарстві [3, с. 74-87].

Враховуючи зарубіжний та вітчизняний досвід, слід зазначити, що м'ясне скотарство – переважно фермерська галузь тваринництва, тому сприяє більш оптимальному використанню економічного, земельного та трудового потенціалу фермерської родини. Створення м'ясної ферми не потребує великих капіталовкладень. У розрахунку на одну голову худоби вони в 8-10 разів менше, ніж у молочному скотарстві, в 3-4 рази менше, ніж у свинарстві, і в 1,5-2 рази менше, ніж у вівчарстві [1]. Це пов'язано з тим, що в м'ясному скотарстві застосовується малозатратна технологія, яка дозволяє помітно економити капітальні вкладення для зимового утримання тварин. Годування м'ясної худоби також спрощене: основний корм влітку – трава, взимку – один з видів дешевого корму – сіно, сінаж, солома. Використання цієї технології дозволяє фермам мати високу продуктивність праці. У середньому фермерська сім'я з 2-3 осіб в стані протягом року обслуговувати до 500 голів худоби, обробляючи при цьому 150-200 га ріллі. Додаткових працівників такі ферми наймають на 1-2 місяці в році для заготівлі кормів і збирання врожаю.

Однак досягти високих результатів малих форм господарювання без залучення приватних інвестицій буде складно.

Залучені інвестиції можуть бути також спрямовані в землю. Земельні ділянки, особливо це стосується підприємств малих форм власності, можна використовувати для отримання більш дешевого фінансування порівняно з компаніями, що не мають власної землі. Крім того, інвестиції можуть спрямовуватися у виробництво сільськогосподарської продукції. Капіталовкладення забезпечують українським компаніям доступ до субсидій, а також гарантують їм сприятливий режим оподаткування. Не варто забувати, що інвестиції у виробництво сільськогосподарської продукції дозволяють знижувати сировинні витрати і собівартість, якщо ланцюжок вартості передбачає подальшу переробку.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що один із напрямків інвестування АПК – розвиток інфраструктури. Якщо інвестиції в українське сільське господарство забезпечать зростання посівних площ, то відбудеться істотне збільшення виробництва зерна. Відповідно значно збільшиться попит на зерносховища і переробні підприємства.

Сільське господарство з кожним роком стає все більш ефективним і привабливим для інвесторів. Відсутність регіональних бар'єрів, активна підтримка з боку уряду, зведення до мінімуму усіляких ризиків призвело до розуміння того, що сільське господарство – це перспективний бізнес.

Список використаних джерел:

1. Аграрний сектор України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.agroua.net>.
2. Бабич Ю. А. Кредитування аграрного сектору економіки у розвинутих країнах світу / Ю. А. Бабич // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 155–161.
3. Світлишин І.І. Ефект функціонування підприємства: сутність і види / І.І. Світлишин // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2014 – №1(49). – С. 74-87. – Режим доступу – <http://pmdp.org.ua>.
4. Укрінформ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/>

Єфімцева Людмила

аспірант

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

старший викладач

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

м. Київ, Україна

**ФУНКЦІ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕРВІСУ В
АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ**

В аграрному секторі значимими є своєчасне виконання і дотримання послідовності основних технологічних операцій, які передбачені умовами аграрного виробництва. Це потребує наявності основних виробничих засобів в необхідній кількості та відповідної якості, що забезпечують своєчасність і комплексність операційного процесу сільськогосподарського виробництва.

В свою чергу технічна готовність основних виробничих засобів залежить від рівня розвитку системи агротехнічних послуг для сільськогосподарських товаровиробників, особливо в частині післяпродажного обслуговування технічних засобів. Крім того, для багатьох вітчизняних аграріїв, перш за все середніх та малих форм господарювання, залишається невирішеною проблема кількісного і якісного забезпечення основними видами техніки. Більшість таких господарств фінансово неспроможні сформувати комплексний машинно-тракторний парк, який відповідає сучасному рівню технічного забезпечення в передових країнах світу. Щодо малих сільськогосподарських підприємств з площею угідь до 100 гектарів, яких на сьогодні в Україні налічується близько 5000, існує ймовірність того, що їм економічно недоцільно мати у власності весь комплекс машин та обладнання. Як наслідок, актуалізується значимість ринку технологічних послуг в сільському господарстві.

В зв'язку з вищеназваними причинами є потреба у розвитку техніко-технологічного сервісу в аграрному секторі. Технічний сервіс (послуги) – діяльність підприємств різних форм господарювання із забезпечення аграрних виробників технічними засобами, яка включає передпродажне, гарантійне та післягарантійне обслуговування виробленої сільськогосподарської техніки, що надасть можливість сільськогосподарським підприємствам мати в наявності технічні засоби в необхідній кількості та відповідної якості.

При цьому основними функціями є своєчасне забезпечення попиту на технічні засоби, їх якісне передпродажне, гарантійне та післягарантійне обслуговування та гарантування безпечних умов праці при експлуатації техніки сільськогосподарськими виробниками.

Агротехнічний сервіс займає важливе місце на всіх рівнях виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції. Аналіз наукових літературних джерел показав, що об'єктом дослідження більшості науковців є переважно технічний сервіс, що певною мірою пояснюється акцентом на розвитку ринку сільськогосподарської техніки з його невід'ємною складовою – ринку технічних послуг. При цьому питання технологічного сервісу в сільському господарстві залишилося практично поза увагою науковців. Однак, на сьогодні це явище набуває популярності. За результатами досліджень Скоцика В. Є «навіть високорентабельні сільськогосподарські товаровиробники користуються послугами сторонніх організацій у здійсненні комплексу весняно-польових робіт... найбільша частка технологічних операцій виконується на умовах залучення сторонніх організацій збитковими та низькорентабельними сільськогосподарськими підприємствами». Відповідно до наведених науковцем даних культивування з використанням послуг сторонніх організацій становила від 5 до 10 % посівної площі агроформувань різної рентабельності, а збір урожаю – від 18 до 25 % їх ріллі [1].

Підвищення потреби аграрних підприємств в технологічних послугах пов'язане із зменшенням в них різних видів сільськогосподарської техніки, яке за період з 2010 по 2016 роки складає від 2% (культиватори) до 59% (льонозбиральні комбайни) [2, 3]. Звісно, необхідно рахуватися з тим фактом, що продуктивність техніки зростає, однак проблема недостатнього технічного оснащення сільськогосподарського виробництва залишається відкритою. В зв'язку з актуалізацією і поширенням в практиці залучення сторонніх організацій для виконання певних технологічних операцій технологічний сервіс в сучасному середовищі набув вагомого значення для аграрних виробників.

Технологічний сервіс (послуги) - діяльність сторонніх організацій незалежно від форми власності з надання послуг по виконанню технологічних операцій з вирощування, обробки, збору і зберігання в процесі виробництва рослинницької продукції. При цьому функціями є своєчасне та якісне забезпечення попиту з надання сільськогосподарської техніки, обладнання в тимчасове користування, виконання робіт з оранки; культивування; збору урожаю сільськогосподарських культур; внесення добрив; перевезення вантажів; зберігання виробленої продукції та інших видів робіт з обслуговування аграрного виробництва.

В Україні поступово формується і розвивається ринок техніко-технологічних послуг. При цьому ціни на агротехнологічні роботи і послуги за останні роки підвищилися що підтверджує аналіз цін за 2014-2016 р. р. У вказаний період індекс цін стабільно зростав з кожним роком. По всім видам послуг його значення за весь період становить від 1,045 (роботи по внесенню добрив, 2016 рік) до 1,636 (послуги по збору урожаю сільськогосподарських культур, 2015 рік) [2].

Незважаючи на підвищення цін на агротехнологічні послуги сільськогосподарські товаровиробники мають потребу у виконанні зазначених робіт і послуг сторонніми організаціями, що підтверджують статистичні дані про частку оплачених робіт і послуг сторонніх організацій у витратах на виробництво основних видів продукції рослинництва за 2012 – 2016 р. р. У витратах на виробництво основних видів продукції рослинництва відсоток від загальної суми витрат частки робіт і послуг сторонніх організацій за вказаний період складає від 1,05% (по хмелю, 2015 рік) до 22% (фабричні цукрові буряки, 2014 рік). Слід відмітити, що по деяким культурам відсоток є стабільно високим: по зерновим культурам в 2012-2016 роках виріс з 10,7% до 11,4%, по сої він складає 14,3%-14,4%, по насінню соняшника 8,8%-9,7%, по ріпаку близько 9-10%.

Зазначені факти підтверджують наявність потреби аграрних товаровиробників в забезпеченні своєчасними послугами і роботами з якісного і кількісного забезпечення основними видами технічних робіт за умови дотримання послідовності основних технологічних операцій, які передбачені умовами аграрного виробництва.

Незважаючи на підвищення попиту на вказані потреби аграріїв кількість агросервісних обслуговуючих підприємств є незначною в Україні, що підтверджують дані Міністерства аграрної політики та продовольства України. Основними агротехсервісними підприємствами, які можуть надавати аграрним товаровиробникам технічні та технологічні послуги, є ремонтно-транспортні підприємства, які перебувають під безпосереднім впливом Міністерства аграрної політики та продовольства України. З них більшу частину займають дві групи підприємств, які надають технічні послуги - 324 підприємства, які здійснюють реалізацію сільськогосподарської техніки і запчастин та 140 підприємств, які займаються ремонтом сільськогосподарської техніки. Інші групи (ремонт машин і обладнання в галузі тваринництва, надання механізованих послуг в рослинництві та тваринництві, транспортні послуги, дорадницькі та інші види послуг) складають від 34 до 85 одиниць.

Враховуючи вищезазначені фактори можна з впевненістю стверджувати, що в нашій державі є потреба в розвитку даного напрямку для покращення рівня забезпечення аграріїв своєчасними техніко-технологічними послугами, яке на сьогоднішній день недосконале і не в змозі забезпечити сільськогосподарських виробників машинами, устаткуванням та технологічним обслуговуванням. Вважаємо слушною думку науковця: «Саме відсутність системного підходу до вирішення в умовах ринку питань матеріально-технічного забезпечення села призводить до того, що проблема останніми роками набула загальнодержавного значення» [4].

Список використаних джерел

1. Скоцик В. Є. Проблеми ефективного використання техніки в сільськогосподарських підприємствах / В. Є. Скоцик // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2 (6). – С. 340–350.
2. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах, Статистичний бюлетень, Державна служба статистики України, відповідальний за випуск Прокопенко О.М., К.: 2016.
3. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2016 році, Статистичний бюлетень, державна служба статистики України, відповідальний за випуск Прокопенко О.М., К.: 2017.
4. Захарчук О.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств України / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2014. - № 7. – С. 92-99.

Жукова Юлія
магістрант
Білявський Валентин
к.е.н., доцент
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

Основним ефективним ресурсом на підприємстві є люди. Продуктивна діяльність людських ресурсів залежить від якісного управління персоналом на всіх рівнях. А саме на рівні держави передбачає управління людськими ресурсами в межах держави або окремого регіону, регулюючи соціально-економічні відносини в країні та її суб'єктів, а також методів управління та способів їх використання. На рівні підприємства вирішуються такі основні

завдання, як [1, с.686-687]: визначення необхідних працівників із спеціальних спеціальностей та кваліфікацій; добір і адаптація персоналу; аналіз ринку праці і управління зайнятістю; планування кар'єри співробітників будь якого підприємства, їх професійного та адміністративного зростання; забезпечення раціональних умов праці, в тому числі сприятливої для людини соціально-психологічної атмосфери; організація трудових процесів, їх координація, аналіз витрат та результатів праці, встановлення оптимального співвідношення між кількістю одиниць обладнання та чисельністю персоналу різних груп; розробка систем мотивації ефективної діяльності; обґрунтування структури доходів, ступеня їх диференціації, проектування систем оплати праці; організація винахідницької та раціоналізаторської діяльності; участь у проведенні тарифних переговорів між представниками роботодавців і працівників; вирішення етичних проблем праці; управління конфліктами.

Отже, управління персоналу в сучасних умовах повинно імплементувати нововведення та різноманітні інноваційні підходи щодо управління господарською діяльністю на підприємстві. Основними проблемами за такої умови є [2, с.27]: проблема відмінника; синдром «свого хлопця»; позитивна проєкція; синдром старшого; синдром «очікування героя»; «зірки цирку» - керівник вважає, якщо працівник отримує гідну зарплату, то він просто зобов'язаний працювати ефективно; велика різниця у розмірі заробітної платі топ-менеджменту і звичайних працівником; плинність кадрів.

На підприємств повинні бути усі функції управління персоналом взаємопов'язані та в сукупності становити єдиний процес управління усім трудовим колективом. Метою якого є ефективна інноваційно-орієнтована трудова діяльність персоналу, який має володіти високою організаційною культурою, стратегічним мисленням, ерудицією, та бути високоосвіченим. Управління розвитку персоналу передбачає такі елементи, як: управління розвитком персоналу; наявність відповідного середовища; наявність необхідних ресурсів та конкретні дії задля розвитку персоналу на підприємстві.

Сучасний менеджмент нерідко зіштовхується з різного роду проблемами, які потребують від топ-менеджменту оперативних змін в управлінні та функціонуванні підприємством. Це досягається за допомогою інноваційної складової діяльності підприємства [3] спрямованої на здійснення інноваційних цілей, оптимальних результатів раціонального використання наукових, людських, матеріальних і фінансових ресурсів, застосування різноманітних принципів, функцій та методів економічного механізму.

Наразі, за напрямками сфер управління персоналом можна виділити такі функції, як [4, с.8-9]: організація безперервної освіти персоналу (підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації новаторських кадрів); пошук і добір кадрів для нових виробництв, дефіцитних професій, елітних і новаторських кадрів; атестація та оцінка праці інноваційних структур, інноваційних якостей персоналу; розробка схем посадового розвитку, вдосконалення посадових інструкцій у зв'язку з розвитком робочих місць, вдосконаленням організації праці та персоналу; просування і переміщення працівників службовими та професійними сходами, організація формування та робота з кадровим резервом управлінського персоналу; робота із раціоналізаторськими кадрами; мотивація персоналу при нововведеннях; розробка нововведень в організації роботи самої кадрової служби; забезпечення нових стандартів і підвищення якості трудового життя.

Таким чином, управління персоналом підприємства – це управління яке спрямоване на підвищення ефективності шляхом впровадження інновацій у методи організації, планування, мотивації та координації трудової діяльності підприємства. До основних функцій підприємства належить ефективне впровадження та застосування нововведень в управлінні трудовим потенціалом, а для цього необхідно застосувати такі підходи, як: вибір найбільш ефективних технологій та засобів праці; оцінка ефективного застосування сукупності методів і засобів праці; вибір найбільш ефективної соціальної технології; планування ефективного застосування технологій та засобів праці.

Слід зазначити, що, управління персоналом підприємства потребує подальшого розвитку, оскільки змінюється зовнішнє середовище функціонування і під цим впливом формуються різні аспекти щодо ефективного використання людських ресурсів. Тому для забезпечення ефективного функціонування вищезазначених аспектів необхідно налагодити дієву систему: мотивації та стимулюванні інноваційної поведінки працівників; розвитку інноваційних комунікацій; формування, ефективного генерування та акумулювання нововведень; побудови ефективного механізму впровадження та поширення нововведень.

Список літератури

1. *Biliavskiy V.* Evaluation of personal career management efficiency of trade enterprise employees / V. Biliavskiy, J. Biliavska // Canadian Journal of Science and Education : journal. — Toronto, 2014. — № 2 (6). — P. 684–695.
2. *Білявський В.М.* Людський капітал як інструмент оцінювання конкурентоспроможності організації / В.М. Білявський // Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. — 2017. — № 92. — С. 23–31.
3. *Білявський В.М.* Інноваційна діяльність як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства / В.М. Білявський, Ю.В. Білявська // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні : матеріали VIII міжнар. наук.-практ. конф. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. — С. 30–31.
4. *Білявський В.М.* Оцінка ефективності програми кар'єрного розвитку працівників торговельного підприємства / В.М. Білявський // Вісник Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. — 2012. — № 1 (172). — Ч. 1. — С. 6–13.

Журавская Анастасия

студентка

Зглюй Татьяна

старший преподаватель

Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ЗАГРЯЗНЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ

Основным средством производства в аграрном хозяйстве считаются земельные ресурсы. Урожайность сельскохозяйственных культур в основном зависит от эффективности угодий, калорийности кормов, качества получаемого продукта. Проблема обеспечения эффективности в современных условиях является ключевой для любой отрасли национальной экономики и каждого хозяйственного субъекта, включая сельскохозяйственные организации в связи с необходимостью развития загрязненных радионуклидами земель.

Вследствие катастрофы на Чернобыльской атомной электростанции (ЧАЭС) интенсивному радиоактивному загрязнению подвергались местности России, Украины и Беларуси. Так как более пострадавшими регионами Республики Беларусь из-за аварии на ЧАЭС в большей степени считаются сельскохозяйственные угодья, то результаты затронули непосредственно данную область. Актуальность рассмотрения проблемы экономической эффективности сельского хозяйства с экологической позиции особенно высока в связи с радиационным загрязнением сельскохозяйственных территорий, которые вовлечены в хозяйственную деятельность. Ведь на начальном этапе загрязнения из сельскохозяйственного оборота было выведено 2,64 тыс. кв. км сельхозугодий, ликвидировано 54 колхоза и совхоза, прикрито 9 заводов перерабатывающей промышленности агропромышленного комплекса, уменьшены размеры семенных площадей и масштабы использования лесных, минерально-сырьевых и других ресурсов. В зоне загрязнения

оказались 132 месторождения разных типов минерально-сырьевых ресурсов, из которых 22 выведено из строя и представляют собой 5 млн. куб. м строй песка, песчано-гравийных материалов и глин, 7,7 млн.т. мела и 13,5 млн. т торфа. Кроме того, огромный ущерб причинен лесному хозяйству. Около четверти лесного фонда Беларуси подверглось радиоактивному загрязнению.

Экономическая эффективность отражает экологическое состояние агроэкосистемы, уровень экономического плодородия используемых земель. Для нее необходимо идти по пути сокращения объемов вовлеченных природных ресурсов в аграрное производство и одним из таких путей является проведение ряда реабилитационных мероприятий, которые способствуют уменьшению радионуклидов в сельхозпродукции, а также проведение работ научной базы по обеспечению необходимого состояния радиоактивно-загрязненных территорий. К сожалению, научные исследования не применяются так, как хотелось бы, ввиду недостатка денежных ресурсов, но в соответствии с нормативами по очистке земельных угодий осуществляется комплекс контрмер таких, как агрохимические контрмеры, изменение структуры землепользования, применение контрмер в кормопроизводстве и животноводстве и сочетание контрмер различных типов. Основным способом реабилитации земель является их калийное удобрение и известкование почв, фосфоритование, калиевание, микробиологическое удобрение, коренное улучшение сенокосов и пастбищ. Еще пять лет назад на территории Российской Федерации действовала целевая программа «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006-2010 годы и на период до 2013 года». Ввиду того, что Украина, Россия и Беларусь взаимодействуют друг с другом для восстановления и реабилитации регионов пострадавших от ЧАЭС в Украине и Беларуси также действуют подобные программы. Кроме того, экономия дозы в результате применения этих контрмер, как правило, низка, что связано с увеличением урожайности в результате применения этих мероприятий и, как следствие, с увеличением выноса радионуклидов с сельскохозяйственной продукции. Спустя 32 года страны возвращают площади пригодные для землепользования, необходимые для сельского хозяйства данной местности. Так, в 2013 году в России интенсивный сельскохозяйственный оборот было вовлечено 39,65 тыс. га земель. Эти земли по большей мере используют для выпаса животных и выращивания сельскохозяйственных культур, покрываемых потребности внутри данной территории, для обеспечения полноценным кормовым рационом дойного стада.

Применение таких мер приводит к постепенному сокращению экономического долга этих стран, а также к улучшению качества мясомолочной и мясной продукции в 2,4-4 раза. В реабилитационный период государственная поддержка сельхозпроизводителей нацелена на обеспечение окупаемости вложенных средств, при условии поддержания нормативного уровня радиационной безопасности.

Вопросы устойчивого развития лесохозяйственных учреждений в настоящее время актуальны и для лесхозов, расположенных на территории радиоактивного загрязнения. Учитывая необходимость повышения эффективности работы лесохозяйственных организаций и качества жизни работников лесхозов на территории радиоактивного загрязнения, вопрос выбора методологического подхода к оценке устойчивого развития лесхозов актуален.

С точки зрения эффективности использования земель лесного фонда, главными направлениями деятельности лесохозяйственных предприятий являются: воспроизводство лесов, их охрана, защита от вредителей и болезней, заготовка древесины и не древесных лесных ресурсов. По данным государственного агентства лесных ресурсов Украины, в 2010г. на загрязненной зоне было изготовлено 2658,1 тыс. м. куб. различных видов древесины. Такой результат, достигнут благодаря соблюдению на предприятии требований «Рекомендаций по ведению лесного хозяйства в условиях радиоактивного загрязнения», согласно которым все виды рубок разрешаются при плотности почвы до 370 кБк/м кв., а при плотности

загрязнения от 370 до 555 кБк/м кв. рубки проводятся только в случаях необходимости. Загрязненная же древесина спелых насаждений после глубокой технологической переработки может быть использована для получения целлюлозы, а лесосечные отходы – в качестве топлива на теплоэнергетических установках или мини-ТЭС.

Наряду с таким важным ресурсом леса как древесина, в лесах Украины до аварии традиционной была заготовка дикорастущих грибов и ягод, лекарственных растений. Однако с каждым годом объемы заготовок уменьшались по причине введения ограничений на заготовку пищевых ресурсов леса и лекарственного сырья (2000-2008гг. объемы заготовки ягод упали по сравнению с 1985г. до 0,003%, растений до 7,2%). Однако в настоящее время радиационная обстановка в лесах изменилась. Теперь стало возможным заготовка пищевых ресурсов леса, что приводит к частичной компенсации финансовых показателей предприятий, вызванных радиоактивным загрязнением лесов.

Заготовка не древесной лесной продукции – это не только одно из направлений эффективного использования лесных земель, но и важный фактор повышения уровня занятости и улучшения социально-экономического положения населения радиоактивно загрязнённых регионов.

На мой взгляд, несмотря на тяжелейшие последствия катастрофы на ЧАЭС, зона которой еще тысячи лет будет реабилитироваться от радиационных загрязнений, спустя несколько десятилетий можно будет использовать земельные ресурсы на нужды населения без опасения заражения его радионуклидами. Главным образом, путем выведения за пределы данной зоны и снятия с них ограничения на ведение хозяйственной деятельности и содействия компенсации потерь предприятий.

Список используемых источников:

1. Ландин В.П. О направлениях эффективного использ. радиоактивно загрязнен. лесных земель Украины / В.П. Ландин//Радиационная экология. – 2013. – №1. – С.54-59.
2. Фесенко С.В. Оценка эффективности контрмер в сельском хозяйстве после аварии на ЧАЭС / С.В.Фесенко, Н.И. Санжарова//Радиация и риск. – 1997. – №9. – С. 53-60.
3. Коперсак А.А. Проблемы оценки эколого-экономической эффективности в условиях радиационного загрязнения / А.А. Коперсак, Е.В. Ковалева // Экономика и управление народным хозяйством. – 2015. – №3. – С. 94-98.
4. Марченко Т.А. Разработка нац. стандарта «Безопасность жизнедеят. населения на радиоактивно загрязненных территориях. Безопасное использование лесов на землях Лесного фонда и иных категорий. Основные положения» /Т.А. Марченко, А.Н. Раздайводин // Технологии гражданской безопасности. – 2014. – № 3. – С. 12-16.

Захарчук Юлія
студентка

Костюк Вікторія

к.е.н., доцент кафедри банківської справи

Національний університет біоресурсів і природокористування України

м. Київ, Україна

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Нестабільність соціально-економічної ситуації в Україні та коливання курсу валют становлять небезпеку для суб'єктів підприємницької діяльності та залишають їх сам на сам в несприятливих умовах. Одним із дієвих способів миттєвого отримання заборгованого платежу є факторинг. Станом на кінець 2017 року він забезпечує близько 20% усіх фінансових послуг, що надаються фінансовими компаніями в Україні.

Протягом останніх років обсяг послуг факторингу збільшується у позитивному напрямку. Це пояснюється тим, що кожен суб'єкт підприємництва зацікавлений у миттєвому

поверненні дебіторської заборгованості, що обумовлює необхідність аналізу сучасного стану ринку факторингових послуг в Україні.

В Україні програму впровадження факторингових операцій було започатковано в 1993—1994 рр. спільно з німецьким банком "Дисконт банк". Важливим етапом для розвитку ринку факторингових послуг стало створення Східноєвропейської факторингової асоціації влітку 2001 р. [1]. Станом на 30.09.2017 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 516 фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу. Проте, кількість власне факторингових компаній в Україні налічується лише 29.

На рис.1 зображено динаміку надання фінансовими компаніями послуг факторингу протягом II кварталу 2015 року по III квартал 2017 року. Можна відмітити, що розвиток ринку надання факторингових послуг є досить поступовим. Так, протягом аналізованого періоду вартість договорів факторингу зросла з 2 974,9 млн. грн. у II кв. 2015 р. до 9 608 млн. грн. У III кв. 2017 р. на 32,8%. На рахунок кількості договорів факторингу за аналізований період, то вони зросли від 3216 од. до 9608 од. на 33,4%.

Найбільш питому вагу в обсязі фінансових послуг факторинг мав у 2014 р., коли відбулося його стрибкоподібне зростання кількості договорів до 18 990 од. проти 3216 од. у II кварталі 2015 р. Таке стрімке зростання попиту на послуги факторингу зумовлене зростанням дебіторської заборгованості українських компаній, причиною якого стало коливання курсу валют. Неготові до настання таких валютних ризиків суб'єкти підприємницької діяльності були змушені будь-якою ціною повертати фінансові ресурси та поповнювати оборотний капітал. Отже, аналіз рис.1 показав, що зростання послуг факторингу в Україні має місце тоді, коли суб'єкти підприємницької діяльності переживають скрутні часи зумовлені нестійким курсом валют та інших соціально-економічних причин.

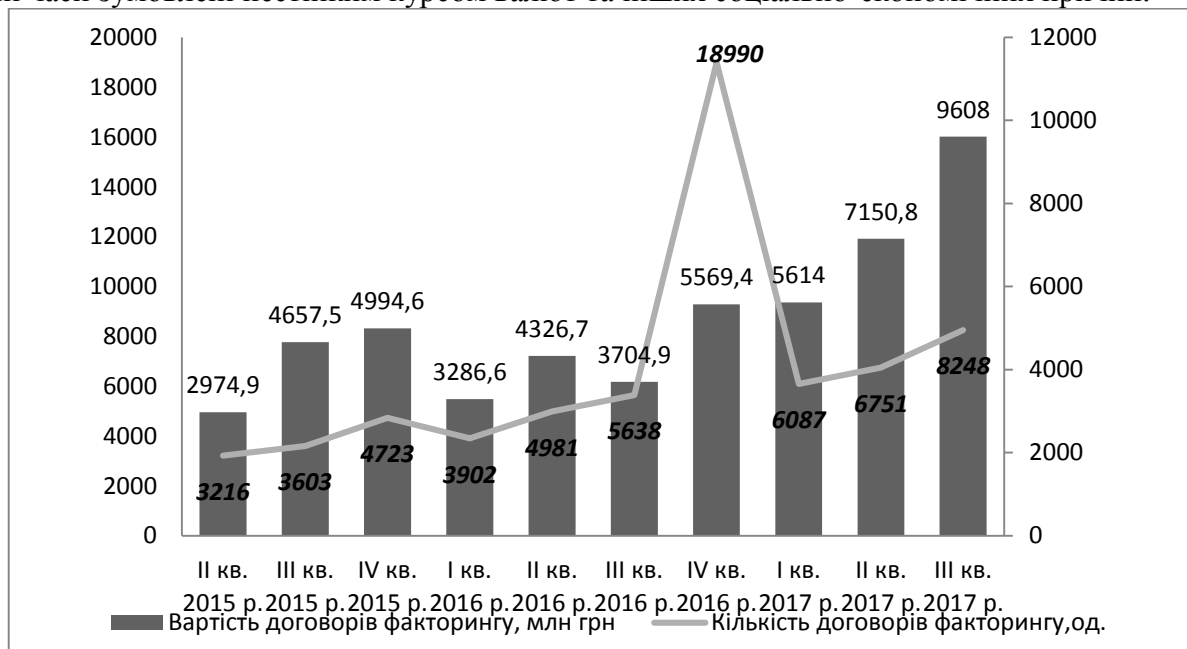


Рис.1. Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу

**Джерело: складено автором за [2]*

Будь-яка фінансова компанія для здійснення факторингових операцій повинна мати джерела їх фінансування, основні з яких зображено на рис.2. Можна побачити, що протягом III кв. 2015-III кв. 2017 рр. структура джерел фінансування укладених факторингових операцій була нестійкою. Найбільш питому вагу в її складі мали власні кошти, які зросли лише у грошовому виразі з 9 491,3 млн. грн. у III кв. 2015 р. до 15 233 млн. грн. У III кв. 2017 р., а й за питомою вагою з 69,9% до 83,3% у аналізованому періоді. Разом з тим зросла питома вага позичкових коштів юридичних осіб (крім банківських кредитів) з 999,8 млн грн. у III кв. 2015 р. до 4 296,3 у III кв. 2017 р.

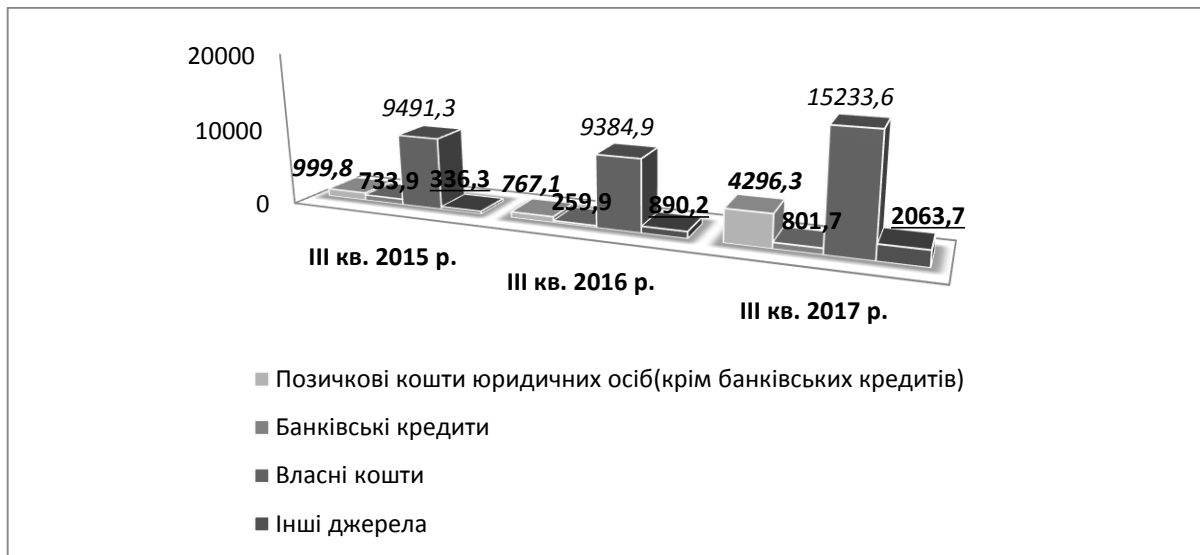


Рис.2 Джерела фінансування укладених факторингових операцій, млн. грн

**Джерело: складено автором за [2]*

Отже, на основі вищевведених даних можна побачити загальний стан розвитку ринку факторингових послуг в Україні. За обсягом наданих послуг визначено, що факторинг став особливо популярним для українських компаній у 2016 р., причиною якого стало нестабільність курсу валют в країні. Також спостерігається тенденція до зростання вартості договорів у III кв. 2017 року, що свідчить про позитивні зміни на досліджуваному ринку та збільшення довіри підприємств до факторингових послуг.

Список використаних джерел:

1. Конарівська О. Б. Особливості розвитку факторингу на ринку фінансових послуг в Україні / О. Б. Конарівська, Т. М. Новікова // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 182-188.

2. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України [Електронний ресурс]: Матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html>

Збарська Анна

к.е.н., заступник декана факультету аграрного менеджменту

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОЦІНКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Незважаючи на зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в динаміці за досліджуваний період, в Україні аграрні виробники перебувають у надзвичайно складній економічній ситуації. Постійно зростаючі ціни як на паливно-мастильні матеріали, добрива, засоби захисту рослин і тварин, так і на інші товарно-матеріальні цінності, роботи та послуги, проблеми з реалізацією виробленої продукції впливають на зменшення прибутковості та зниження рентабельності сільськогосподарських виробників. Зокрема, темпи їх зростання більші за темпи зростання цін на сільськогосподарську продукцію. Тому важливе значення має вибір та розвиток форм підприємницької діяльності в аграрній сфері, їх економічна оцінка.

Підприємці з перших кроків своєї діяльності повинні знати кожну з форм, добре орієнтуватись у їхніх особливостях, правах, специфіці утворення і функціонування, діяльності органів управління.

Серед різноманітних організаційно-правових форм підприємництва потрібно виокремити приватне підприємство. Воно засновується на власності окремого громадянина нашої держави з правом найму робочої сили.

Колективне підприємство засновується на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статутного товариства громадської чи релігійної організації. Кооператив являє собою вид підприємства, створеного громадянами України, що добровільно об'єдналися на основі членства для спільного здійснення господарської та іншої діяльності.

У сільському господарстві дедалі більше утверджуються фермерські господарства, які є формою підприємництва громадян України, що виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатись її переробкою та реалізацією. Членами фермерського господарства можуть бути подружжя, їхні батьки, діти, які досягли 19-річного віку, та інші родичі, котрі об'єдналися для роботи в ньому. Фермерське господарство може бути створене однією особою та використовувати найману робочу силу.

Дослідження організаційно-правових форм виробників сільськогосподарської продукції у динаміці свідчить про відповідне їх розмаїття і зміну чисельності. В аграрному секторі України домінують недержавні підприємства (більше 99%), тобто виробники, організаційна структура і виробничі відносини яких базуються на приватній власності на землю та основні засоби виробництва.

Проведений аналіз прибуткових та збиткових підприємств у різних організаційно-правових формах підприємницької діяльності, одержаних прибутків та збитків засвідчує, що серед суб'єктів підприємницької діяльності є значна кількість таких, які отримали збиток. Такий економічний стан спричинило ряд факторів впливу. Зокрема диспаритет цін на засоби виробництва, товарно-матеріальні цінності, необхідні для сільськогосподарського виробництва, та готову сільськогосподарську продукцію, інфляційні процеси в країні, відсутня належна державна підтримка аграрного виробництва, недостатній рівень інвестування та забезпеченості фінансовими ресурсами для формування оборотних засобів виробництва, закупівлі паливно-мастильних матеріалів, племінних тварин, насіння, яке б забезпечили високу урожайність та продуктивність, застарілі технології, низька мотивація праці, висока плата за кредити, а в більшості випадків їх недоступність, недосконале страхування ризиків у сільському господарстві та інше.

На основі узагальнення європейського та американського досвіду господарювання доходимо висновку, що одним з найперспективніших напрямів підприємницької діяльності в аграрному секторі може бути розвиток фермерської підприємницької діяльності, яка передбачає, з одного боку, наявність господаря, а з іншого – усунення такого негативного явища у вітчизняному сільському господарстві, як концентрація великих масивів сільськогосподарських угідь у розпорядженні однієї особи або підприємства. Така діяльність буде успішною, якщо орієнтуватися на об'єднання вітчизняних фермерів у сільськогосподарські кооперативи, їх інтеграцію з переробними підприємствами, здійснювати інституційне забезпечення фермерської форми господарювання.

Світовий досвід свідчить, що розвиток фермерства як пріоритетної підприємницької діяльності в сільському господарстві можливий тільки за умов активної підтримки держави як інституту, що регулює відносини землекористування через адміністративні та економічні заходи, передбачає іпотеку землі та здійснення цільових програм через фінансування окремих видів підприємницької діяльності, і є важливим чинником конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва.

З метою підвищення ефективності підприємницької діяльності в сільському господарстві необхідно удосконалити організаційну складову організаційно-економічного механізму, що дасть можливість розвитку внутрішньогосподарських економічних відносин, системи управління підприємством. Саме передбачено створення господарських формувань на кооперативній основі з подальшою інтеграцією із переробними підприємствами, що дасть можливість фінансово забезпечити здійснення відтворювального процесу в сільському господарстві, створить умови для залучення інвестицій у виробництво та його розвитку на основі інноваційних технологій. Особливого вдосконалення потребують основні елементи економічного механізму функціонування підприємницької діяльності: цінова, податкова, кредитна і страхова політика.

Збарський Василь

д.е.н., професор, професор кафедри
маркетингу та міжнародної торгівлі

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ВКЛАД ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Важко знайти сьогодні категорію виробників сільськогосподарської продукції, які не мають юридичного статусу, не являються юридичними особами, і дії яких навіть чітко не регламентовані на законодавчому рівні. Із-за цього питання можна було б і не хвилюватися, якби в Україні воно не стосувалося величезної категорії виробників сільськогосподарської продукції. Мова йде про понад 4,9 млн. сільських домогосподарств, в тому числі 4,1 млн. з них позиціонуються як особисті селянські господарства. Це дійсний феномен, адже тут криється немала «дірка» у питаннях оподаткування, збуті продукції, державній підтримці, які слід вирішувати прозорими цивілізованими шляхами. Збільшення розмірів площ земельних ділянок господарств населення дає позитивні результати. В господарствах громадян зростають обсяги виробництва сільськогосподарської продукції.

У 2017 р. питома вага виробництва продукції цих господарств у загальному обсязі дорівнювала 44,9%, у тому числі 40,9% – рослинництва та 54,5% – тваринництва. За попередніми підсумками, у 2017 р. загальний обсяг виробництва валової продукції у всіх категоріях господарств проти відповідного періоду минулого року збільшиться на 1,3%, з них у особистих господарствах громадян – на 2,4%.

Починаючи з 1990 р., площі посіву сільськогосподарських культур в особистих господарствах громадян збільшились у 4,1 рази і становили у 2017 р. 8,2 млн. га. Можна без перебільшення стверджувати, що ці господарства в повній мірі забезпечують продовольчу безпеку держави сільськогосподарською продукцією, яка є трудомісткою і виробляється, будемо прямо говорити, переважно лопатою і граблями. Так, за даними статистичної звітності «Сільське господарство України», у 2017 році господарства населення виробили картоплі 97,8%, овочів – 86%, молока – 78%, м'яса яловичини – 75,5% і свинини – 47,3 %.

Наведені цифри свідчать, що держава не може залишатися осторонь від цієї багатомільйонної категорії виробників і повинна забезпечити підйом їх правового, податкового, соціального статусу на рівень, який, як мінімум, не нижче, ніж у інших категоріях сільськогосподарських товаровиробників.

Зміни у структурі посівних площ сільськогосподарських культур у всіх категоріях господарств зумовили зміщення в сектор господарств громадян виробництво трудомістких видів продукції. Якщо площа кормових культур у всіх категоріях господарств України скоротилася більш ніж у 4,6 рази, то господарства громадян навпаки збільшили площі кормових втричі. З цією метою продовжується перерозподіл поголів'я худоби та птиці у бік його збільшення в господарствах громадян. Так, на 1 січня 2017 р. у населення було

зосереджено 66,1 % загальної чисельності великої рогатої худоби (2479,8 тис. гол.), 76,7% – корів (1661,5 тис. гол.), 47,8% – свиней (3375,0 тис. гол.), 85,9% – овець і кіз (1138,4 тис. гол.).

В областях західного регіону практично вся тваринницька продукція виробляється в особистих господарствах громадян (76–96%).

Для багатьох сімей вони стають нині основним джерелом формування доходів і продовольчих ресурсів. Велике значення мають господарства громадян для продовольчого забезпечення країни. Збільшується реалізація сільськогосподарських товарів на міських ринках.

Таким чином, особисті господарства громадян нині є стабілізуючою формою господарювання, яка стримує спад виробництва сільськогосподарської продукції у всіх категоріях господарств, а за умов безробіття і зниження життєвого рівня селян, ще й джерелом нових робочих місць. Швидкі темпи розвитку господарств громадян, висока їх продуктивність свідчать про те, що господарювання в рівних умовах, які створені в період аграрної реформи кожній з категорій господарств, значно підвищує роль населення як у виробничій, так і соціальній сфері, формує новий тип господаря на селі.

Слід відмітити, що досліджувана нами форма господарювання виявилась найбільш пристосованою до особливостей перехідного періоду до ринку. Господарства населення, працюючи на принципах самофінансування і без значних капітальних вкладень, збільшують виробництво сільськогосподарської продукції. Вони менше залежні від подорожчання енергоносіїв та інших матеріально-технічних ресурсів, тому що в них переважає ручна праця.

Завдяки тому, що земельна ділянка і тваринницькі приміщення господарств громадян знаходяться поряд з їх помешканнями, всі роботи по догляду за рослинами і тваринами, виконуються практично вручну. З розширенням земельних угідь за рахунок земельних паїв та приєднання їх до присадибних ділянок для їх обробітку необхідно значно більше затрат робочого часу. З цією метою значна частина громадян придбали у власність трактори, мінітрактори, вантажні автомобілі, транспортні засоби, робочу худобу, а вітчизняна промисловість розпочала випуск різноманітних мотоблоків з набором сільськогосподарського інвентарю, комбікормові установки, електричні січкарні і корморізки, доїльні агрегати на дві і більше корови. Таким чином, власність господаря спонукає дбати про зменшення фізичного навантаження, що йому і вдається. До того ж є перспективи впровадження у виробництво продукції господарств населення малої механізації. Якби у господарств населення механізація трудомістких процесів у основних галузях була на рівні сільськогосподарських підприємств, результат їх роботи був би набагато кращим.

Розвиток господарств населення в сільській місцевості визначається низкою регіональних чинників, до складу яких відносяться природно-кліматичні умови, рівень організації сільськогосподарського виробництва, а також регіональна політика щодо фінансування соціальної сфери села.

Стратегія та тактика формування продовольчої безпеки України в умовах підвищеної нестабільності та невизначеності факторів територіального розвитку є особливо актуальною задачею для сільськогосподарських підприємств різних форм власності та сектору «Господарства населення», які виробляють продукцію та послуги різного функціонального призначення з метою забезпечення продовольчої безпеки України. Фактичне становище у споживанні продовольчих продуктів вказує про недостатній рівень продовольчого споживання на даний час в Україні. Особливо загрозливе становище склалося у сфері споживання продуктів тваринництва як основних носіїв білків, насамперед м'яса та рибних продуктів.

З метою ефективності виробництва продукції в господарствах населення, органам місцевої влади та місцевого самоврядування необхідно всіляко сприяти:

- розширенню площі їх землекористування за рахунок резервного фонду, земель запасу, земельних часток (паїв) та оренди земель;
- забезпеченню земельними ділянками громадян, які працюють у соціальній сфері села і на яких не поширюється паювання земель у сільськогосподарському виробництві;
- створенню у сільській місцевості мережі пунктів заготівлі сільськогосподарської продукції, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, кредитних спілок з метою забезпечення товаровиробників матеріально-технічними ресурсами, збільшення переробки та реалізації виробленої продукції;
- організації постачання населенню сортового насіння, садивного матеріалу, молодняка худоби та птиці, мінеральних добрив, засобів захисту рослин, садово-городнього інвентарю;
- налагодженню системи технологічного і технічного забезпечення виконання необхідних сільськогосподарських робіт, транспортне та сервісне обслуговування;
- організації виробництва надійних і недорогих міні-техніки та технологічного обладнання для механізації трудомістких робіт у рослинництві і тваринництві;
- збільшенню чисельності поголів'я худоби і птиці;
- організації громадських сінокосів і пасовищ;
- забезпеченню ветеринарного обслуговування, організації племінної справи, штучного осіменіння тварин тощо.

За таких умов селянські господарства, за нашими підрахунками, можуть самостійно обробляти 25-30% сільськогосподарських угідь і без значних капітальних вкладень ще тривалий час будуть забезпечувати себе продуктами харчування, реалізовувати їх лишки в основному на місцевих ринках.

Проблема продовольчої безпеки України в період трансформації її економічної системи та соціального устрою на засадах ринкових відносин є тією сферою суспільного буття, що не втрачає актуальності на будь-яких стадіях трансформаційного періоду її розвитку та потребує подальшого дослідження.

Ильина Дарья

старший научный сотрудник

Институт прогнозирования и макроэкономических исследований

г.Ташкент, Узбекистан

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ЭКСПОРТА В УЗБЕКИСТАНЕ

В Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан на 2017-2021 годы [1] отдельное внимание уделяется реформированию внешнеэкономической политики. Одними из приоритетных направлений обозначены либерализация и упрощение экспортной деятельности, диверсификация структуры и географии экспорта, значительное повышение экспортного потенциала аграрного сектора, ликвидация цепочки посредников в экспорте агропродовольственной продукции.

Сельскохозяйственный экспорт и экономический рост взаимосвязаны. По мере роста экономики сельскохозяйственный экспорт может обеспечить лучшие производственные ресурсы, которые будут способствовать росту сельскохозяйственной производительности, и, в свою очередь, увеличат объем экспорта сельскохозяйственной продукции [2].

Цель статьи – определить состояние и тенденции продовольственного экспорта в Узбекистане, выявить проблемные моменты, установить их вероятную причину и предложить возможные способы решения

Сельское хозяйство Республики Узбекистан обладает огромным экспортным потенциалом, и в будущем республика может стать одним из крупных производителей и экспортеров высококачественной и конкурентоспособной плодоовощной продукции в мире. В среднесрочной перспективе, экспортный потенциал данной отрасли оценивается более чем в 5 млрд.долл.[3], что в свою очередь значительно выше текущих показателей.

Объем экспорта продовольствия к 2016 году снизился до 1,07млрд долл. США, упав более чем на 15% по сравнению с 2010 годом. Это обусловлено экономическим кризисом и, как следствие, снижением спроса на продовольственную продукцию из Узбекистана в странах – основных торговых партнёрах. Доля продовольственной продукции в общем объеме экспорта снизилась с 13,4 % в 2010 году до 11,4 % в 2016 году. Объем импорта продовольствия напротив существенно увеличился с 863,9 млн долл. в 2010 году до 1,44 млрд долл. в 2016 году. Доля агропродовольственной продукции в общем объеме импорта возросла за данный период с 8,8 до 13,5 %. Сальдо торговли продовольственной продукцией 2 последних года является отрицательным. Если такие тенденции продолжатся страна может стать нетто-импортёром продовольственной продукции.

Более детальный анализ, кроме отрицательной стоимостной динамики продовольственного экспорта, выявил структурные проблемы с его качеством. Основной проблемой продовольственного экспорта Узбекистана остается его преимущественно сырьевая направленность (таблица 2). Так, в 2016 году на долю только двух товарных групп пришлось 86,5% экспорта продовольствия: Фрукты и орехи (55,4%), Овощи (9,8%). Предыдущие годы этот факт также имел место и на долю этих товарных групп приходилось от 80,8% до 92,6%.

В то же время доля экспорта готовых пищевых продуктов, являющаяся и так незначительной, не демонстрирует стабильный рост. Доля продуктов переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений в экспорте продовольствия снизилась с 2,3% в 2010 году до 1,7% в 2016 году.

Преимущественно сырьевая направленность экспорта является проблемой, потому что республика на внешних рынках продает продукцию с низкой долей добавленной стоимости, а покупает продукцию с высокой долей добавленной стоимости. Эта стоимостная разница - транснациональный налог, который ложится на плечи государства – сырьевого экспортера.

Географическая структура внешней продовольственной торговли по-прежнему преимущественно ориентирована на рынки Российской Федерации и Казахстана. Однако тут необходимо отметить следующее. Если до 2010 года основная доля продукции – более 60% поступала в Российскую Федерацию напрямую, то с 2011 года, согласно таможенной статистике, основным импортером продовольствия из Узбекистана стал Казахстан. Его доля в экспорте возросла с 17,0% в 2010 году до 58,6% в 2013 году, а доля экспорта в Российскую Федерацию в 2013 году составила всего 12,0%. При этом суммарный экспорт в эти две страны (Казахстан и Российская Федерация) изменился мало. Объяснением данной тенденции является устранение казахстанско-российской таможенной границы.

Таким образом, на основе проведенного анализа мы выявили, что Узбекистану грозит риск стать нетто-импортёром продовольствия, объёмы экспорта продовольствия по многим группам товаров нестабильны и имеют тенденцию к сокращению. Экспорт имеет преимущественно сырьевую направленность и не диверсифицированную географию поставок.

Для решения указанных проблем рекомендуется принять следующие меры:

- взаимная договоренность с Казахстаном о скидках на транзит продукции. Узбекистан имеет возможность осуществлять транзит сельскохозяйственной продукции в северном направлении только через территорию Казахстана. В свою очередь, Казахстану необходим транзит через Узбекистан для поставок муки, зерна и удобрений в Таджикистан, Туркмению

и Афганистан. Двум странам необходимо будет выработать льготный режим в целях сохранения и роста объемов грузоперевозок;

- расширение сотрудничества в рамках продвигаемой Китаем «South-SouthCooperation» для трансфера инновационных сельскохозяйственных технологий. Китайская сторона выражает готовность к сотрудничеству со странами Центральной Азии в данном направлении. При этом именно технологии являются главной движущей силой развития сельского хозяйства в Китае. Например, в 2011г. технологические новинки обеспечили 53,5% роста сельскохозяйственного производства в Китае [4];

- сельхозпродукция из Узбекистана хорошо известна на мировых рынках, однако для расширения ее экспорта необходимо соответствие международным сертификатам. Для этого необходимо тщательно изучить и принять соответствующие меры для приближения стандартов качества к стандартам ЕАЭС, ЕС, ВТО;

- необходимо наладить производство упаковочных материалов (ПЭТ, полимерные, бумажные и другие) в Узбекистане путем организации совместных предприятий.;

- организация производства сушеных фруктов (отдельных видов и ассорти) и фруктовых чипсов в вакуумных упаковках весом не более 400г. Производство подобной продукции из фруктов весьма распространено в таких странах как Малайзия, Вьетнам, Таиланд и пользуется большим спросом, как у туристов, так и стран-импортеров;

- продвижение бренда UzAgro, под которым будут экспортироваться свежая и переработанная продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности.;

- проведение маркетинговых исследований внешних рынков по каждому виду потенциальной экспортной продукции;

- выявление дополнительного экспортного потенциала плодоовощной отрасли путем создания базы данных о производителях продовольственной продукции через проведение сельскохозяйственной переписи.

Реализация данных мер создаст платформу для увеличения объемов экспорта плодоовощной продукции, обеспечения её географической диверсификации, увеличения объемов производства новой, востребованной на рынках продукции, в итоге приведет к увеличению материальной заинтересованности фермеров и улучшению уровня жизни в селах.

Список использованных источников:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № УП-4947 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан»

2. T. Yifru “Impact of agricultural exports on economic growth in Ethiopia: The case of coffee, oilseed and pulses” Egerton University, 2015 p.7

3. Гулямов Р.А и др. «Потенциал и перспективы развития плодоовощеводства и виноградарства Узбекистана» Ташкент – «УЗБЕКИСТАН» – 2014. с.104

4. Презентация координатора программы FAO-ChinaSSC Г-на ЛюЖонгвей «Опыт Китая в развитии потенциала для увеличения продуктивности через адаптацию сельскохозяйственных технологий» на региональном семинаре «Сельскохозяйственные технологии и торговая политика в Центральной Азии: проблемы и перспективы» (FAO/UNDP) Бишкек, май 2015г.

Іванова Наталя

к.е.н., доцент кафедри маркетингу, менеджменту
та публічного адміністрування
Донецький національний університет економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАГРОЗ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В результаті проведеного теоретичного дослідження нами визначено, що низька дослідників характеризують економічну безпеку з позицій необхідності забезпечення стійкості економічної системи до впливу загроз.

Науковці З.С. Варналій, С.В. Онищенко та О.А. Маслій [1] акцентують увагу на тому, що забезпечення економічної безпеки економіки України в сучасних умовах ґрунтується на ситуативному реагуванні на загрози, що вже виникли. За твердженням Сукрушевої Г. О. економічна безпека регіону визначається як забезпечення незалежності від впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, гарантування безпечного режиму роботи об'єктів управління для створення умов стійкого економічного зростання і умов повноцінного життя населення [2].

В результаті проведеного дослідження визначено ключові загрози економічній безпеці регіону та ступінь їх впливу. Взаємозалежність між зазначеними загрозами, наявні між ними зв'язки представлено у вигляді графа, рис. 1.

Нами виділено низьку основних загрози регіональній економічній безпеці: руйнування промислового потенціалу; втрата ринків збуту; втрата конкурентоспроможності та конкурентних переваг; зниження економічної стійкості; погіршення економічної стійкості; міграція; погіршення рівня життя; зростання економічних злочинів; низький рівень правової безпеки; зміни в організаційних умовах і гарантіях економічної діяльності; політична нестабільність; погіршення стану природного середовища.

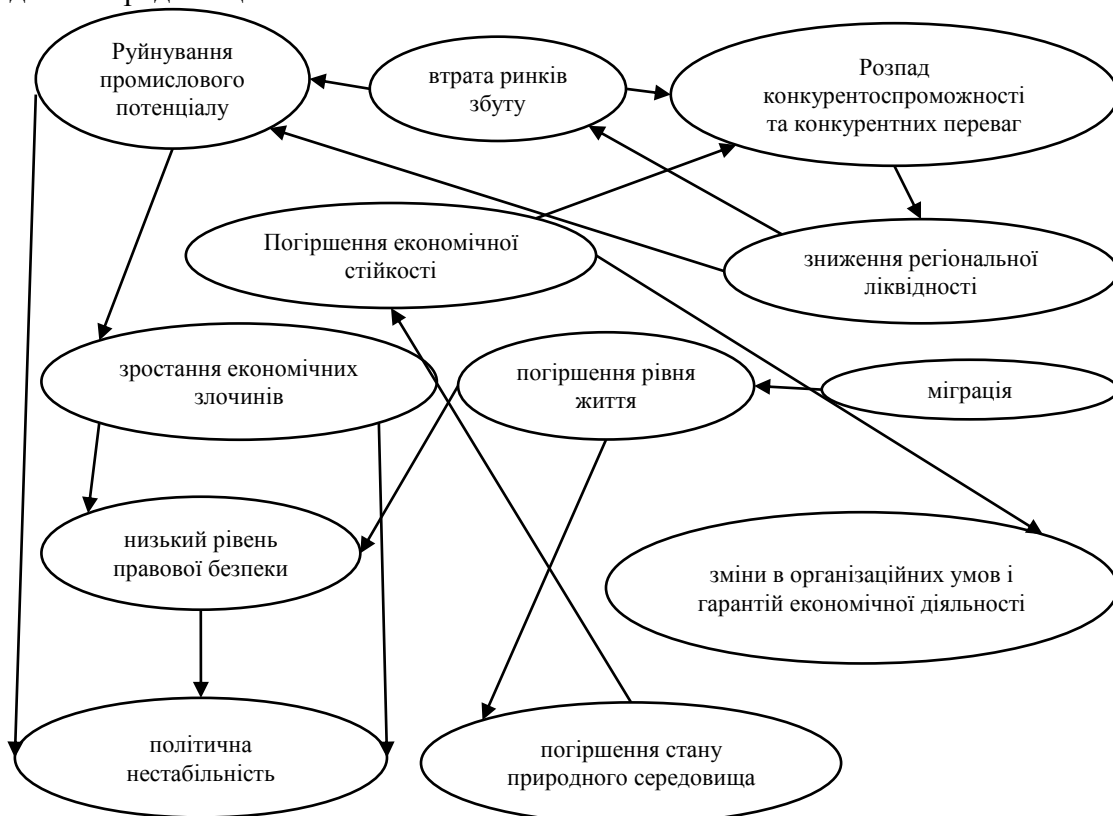


Рис. 1. Загрози регіональній економічній безпеці та зв'язки між ними

В результаті побудовано граф із 12-ма вершинами, пов'язаних між собою стрілками, які вказують на наявність залежності. Початок стрілки – це залежний фактор (загроза), кінець стрілки – фактор, який є джерелом залежності. В подальших дослідженнях доцільно сформувані ієрархічну модель представлених загроз із застосуванням методу аналізу ієрархій.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С. Механізм попередження загроз економічній безпеці України / З. С. Варналій, С. В. Онищенко, О. А. Маслій // Економічний часопис-XXI. - 2016. - № 159. - С. 20-25. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2016_159_5
2. Сукрушева Г. О. Теоретичні аспекти поняття "економічна безпека регіону" / Г. О. Сукрушева // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2015. - № 3. - С. 231-238

Казарян Арман

аспірант

Западнюк Евгений

к.э.н., доцент

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины

г. Гомель, Беларусь

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ЭЛЕМЕНТ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день теневая экономика представляет собой одну из главных социально-экономических проблем, стоящих на пути стран к устойчивому экономическому развитию. Каждое государство сталкивается с неформальными экономическими отношениями, но в некоторых странах масштабы ее сопоставимы с реальной экономикой, поэтому исследование институциональных основ позволит рассмотреть подпольный бизнес с точки зрения первопричин уклонения от законного ведения дел.

Прежде всего, нужно отметить, что существует множество определений теневой экономики, но наиболее используемым является следующее: теневая экономика – это неконтролируемая и нерегулируемая государством область как законных, так и противоправных экономических отношений, сложившихся с целью извлечения незаконной прибыли [1, с. 166].

Главной причиной существования и развития неформальных экономических отношений является возможность извлечь экономическую выгоду от деятельности организации в нелегальной сфере.

Исследованию экономической теории преступности посвящено большое число научных работ Лауреата Нобелевской Премии Г. Беккера. В своей работе *CrimeandPunishment: AnEconomicApproach* он выразил ожидаемую полезность от совершения правонарушения формулой (1) [2, с. 10]:

$$EU = U(Y - p \times f), \quad (1)$$

где EU – ожидаемая полезность (expectedutility) от преступления, p – вероятность осуждения правонарушителя, Y – доход от преступления, U – функция полезности (utility) преступника, f – наказание за преступление.

Дальнейшие исследования ученого доказали, что преступники сильнее реагируют на изменения в вероятности наказания, чем в тяжести наказания [2, с. 11]. То есть увеличение вероятности осуждения снижает число совершаемых преступлений: увеличение на 1% вероятности осуждения сильнее удерживает от преступлений, чем увеличение на 1% тяжести приговора.

Исследования Г. Беккера свидетельствуют, что при совершении экономических преступлений субъекты правонарушений в первую очередь руководствуются экономической выгодой от незаконной деятельности, то есть люди решают совершать ли им преступления или нет, сравнивая свои ожидаемые выгоды и издержки от преступления.

Обоснование и введение понятия транзакционных издержек неинституционалистом Лауреатом Нобелевской Премии Р. Коузом позволило изучить теневую экономику с другой стороны. Под транзакционными издержками (согласно Р. Коузу) понимаются издержки пользования рыночным механизмом [3], то есть любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где оно протекает (на рынке или внутри организаций).

Известный перуанский экономист Э. де Сото предположил, что существование теневой экономики объясняется высокими транзакционными издержками и ввел такое понятие как «цена нелегальности». Она включает:

- издержки, связанные с уклонением от уплаты налогов и начислений на зарплату (подходного налога, платежей в пенсионный фонд и так далее);
- издержки, связанные с отсутствием зафиксированных легально прав собственности, то есть права собственности устанавливаются и защищаются неформально [4].

По словам латиноамериканского экономиста, решение о выборе хозяйствующим субъектом институциональной среды для своего бизнеса – легальной или теневой – определяется через сопоставление транзакционных издержек, возникающих при совершении сделок в законодательном поле и в случае деятельности организации за рамками закона.

Э. де Сото также подчеркивает, что в некоторых странах черные рынки имеют большой экономический потенциал. На примере Перу он показал, что юридические и административные процедуры повышают издержки и создают нестабильную экономическую ситуацию, а также повышают барьеры для доступа к ресурсам. То есть, транзакционные издержки уменьшают доступ к необходимым ресурсам для ведения легального бизнеса, что вынуждает бизнес «уйти в подполье».

Дальнейшее исследование этих издержек другим Лауреатом Нобелевской Премии О. Уильямсоном позволило выделить новый вид транзакционных издержек – издержек оппортунистического поведения. Под оппортунизмом О. Уильямсон понимал следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество и так далее [5, с. 48].

Например, предоставление заведомо ложной информации (налоговой декларации с заниженными показателями доходности, то есть экономическое правонарушение) в министерство по налогам и есть проявление оппортунизма.

Таким образом, исследование ученых в области первопричин развития и функционирования латентной экономики показывают, что в основе выбора субъектами хозяйствования законной или противоправной среды ведения дел лежат большие транзакционные издержки. Согласно проведенному исследованию, использование транзакционных издержек (издержек оппортунистического поведения), представляет собой часть экономической выгоды, о которой пишет Г. Беккер. Минимизация этой экономической выгоды представляет собой одну из основных задач на пути к элиминированию неформальных экономических отношений.

Список использованных источников:

1 Западнюк, Е.А., Казарян, А.Г. Теневая экономика и инновационное развитие государства / Е.А. Западнюк, А.Г. Казарян // Проблемы стратегического развития межстрановой интеграции национальных инновационных систем Союзного государства. – Москва : РУСАЙНС. – 2017. – С. 166–168.

2 Becker, G. S. Crime and Punishment: An Economic Approach / G. S. Becker // Essays in the Economics of Crime and Punishment. – 1974. – P. 10

3 Kouz, R. Firm, market and right / R. Kouz // – The lane from English B. Pinsker. – M: LTD. business with the assistance of Catallaxi publishing house, 1993. – 192 p.

4 Де Сото, Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М., 1995. – 320 с.

5 Williamson, O. E. Behavioral Assumptions / O. E. Williamson // The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y.: The Free Press. – 1985. – P.44–52.

Коваленко Ганна

молодший науковий співробітник

відділу економіки

ННЦ «Інститут землеробства НААН»

смт Чабани, Україна

ІТ ТЕХНОЛОГІЇ В АГРОБІЗНЕСІ

Відповідно, однією з найбільш перспективних сфер бізнесу сьогодні є саме агросфера. Провідні компанії, що займаються рослинництвом та тваринництвом, активно шукають та впроваджують високоякісні інноваційні рішення, які здатні підвищити ефективність та продуктивність діяльності. Над пошуком інновацій працюють селекціонери, біологи, технологи, та інші професіонали. І далеко не останнє місце в даному списку займають ІТ спеціалісти, чії рішення за останні десятиліття докорінно змінили та продовжують змінювати діяльність багатьох компаній.

Великі масштаби бізнесу, залежність від природних та метеорологічних умов, використання габаритної дорогої техніки, часто великий штат працівників, потреби в оптимізації логістики та складування, необхідність моніторингу стану рослин чи тварин – це ще не повний перелік специфічний рис агробізнесу, який зумовлює особливі потреби таких компаній. Розглянемо інтелектуальні технологічні рішення, які уже сьогодні допомагають компаніям збільшувати корисний ефект від роботи, відповідати сучасним потребам ринку та ефективніше використовувати наявні ресурси.

Основною проблемою ефективного господарювання на величезних полях є відсутність належного контролю за посівами. Сьогодні технологія безпілотних літальних апаратів (БПЛА) пропонує велику різноманітність можливостей застосування їх у сільському господарстві.

Застосування дронів у сільгоспвиробництві полягає у виконанні ними двох основних функцій — транспортній й моніторинговій. У першому випадку йдеться не так про доставку вантажів, хоча й це досить актуально, як про внесення засобів захисту рослин та розселення трихограми. Моніторингова функція дронів розвинута набагато ширше й залежить від апаратури, яка встановлена на БПЛА, бо по суті дрон є лише платформою-носієм, а всі його технологічні можливості визначено додатковим обладнанням, що встановлено на ньому. Найчастіше для моніторингу сільгоспугідь застосовують дрони, оснащені фотокамерами, які проводять зйомку в спектрі видимого діапазону світла або NIR-модифікованими (мультиспектральними) камерами, які здатні здійснювати зйомку у видимому й ближньому ІЧ-діапазоні, що дозволяє розраховувати індекс NDVI (Normalized Difference Vegetation Index) — нормалізований відносний вегетаційний індекс, яким традиційно послуговуються в оцінюванні стану рослинності. Принцип визначення «здоров'я» рослинності базується на здатності досліджуваної поверхні (чи то ґрунту, чи то зеленої рослинності) відбивати або поглинати короткий інфрачервоний спектр випромінювання [1].

Коли йдеться про аграрну галузь, в якій основна діяльність розгортається на полях, де залучена значна кількість як техніки, так і людських ресурсів – важливість геопросторового фактору зростає до 95%. Допомагають у цьому **цифрові тематичні карти**. Це електронні карти, на які нанесено чіткі межі певних ділянок з можливістю їх корекції. Ділянки легко

вирізняються візуально, надається можливість в 1 клік переглянути повну інформацію про кожну ділянку в залежності від потреб користувача. Можна легко дізнатись площу ділянки, культуру, яка на ній вирощується, середні показники родючості чи ефективності, історію попередніх посівів, останню дату внесення добрив та безліч іншої необхідної інформації відповідно до потреб користувача.

Ефективним та корисним рішенням є також цифрові моделі рельєфу. Це відображення на карті додатково рельєфності земельних ділянок. Відповідно, можна ефективно налагоджувати зрошувальну систему, а також здійснювати посів вологолюбних чи вологостійких рослин у оптимальних для цього місцях. Супровідна електронна документація, така як паспорти об'єктів, протоколи, фото, може також бути прикріплена до ділянок на онлайн-карті і відобразатись при детальнішому вивченні ділянки, що на екрані.

Сьогодні уже є чимало ефективних логістичних IT-рішень, які вирішують задачу побудови оптимальних маршрутів для збору та доставки готової продукції від заготівельників до складу чи заводу. Маршрути будуються за допомогою спеціальних алгоритмів в режимі реального часу таким чином, щоб максимально ефективно використати наявний автопарк компанії для вчасного та якісного збору продукції і доставки її у визначені пункти, у визначений час. Як показує практика, впровадження автоматизованих логістичних рішень в діяльність агрокомпаній дозволяє досягти помітної економії витрат пального, витрат часу уже в перший місяць роботи. А найважливіше – це досягнути підвищення якості заготівлі продукції, зменшити ризик її псування, а отже і суттєво зменшити втрати агрокомпанії. Вирішення таких задач реалізується за допомогою таких сервісів як Navizor.com, що аналізують розташування точок збору продукції, відстані до них, вантажомісткість окремих транспортних засобів, можливі маршрути доставки, максимально допустимий час для доставки та навіть якість дорожнього покриття. Завдяки інноваційним рішенням в логістиці, з цією задачею може справитися один диспетчер, який слідкує за переміщенням всіх транспортних засобів на екрані монітора [2].

Ретельний моніторинг наявної техніки важливо вести для оптимізації планування капітальних та поточних ремонтів, для попередження передчасного зношення конкретних деталей чи техніки в цілому шляхом ведення обліку та системи нотифікацій.

Для розробки даних рішень використовується GPS-трекінг техніки. Кожен кілометр фіксується і записується в базу даних, обчислюється кількість подоланих кілометрів за звітні періоди (день, місяць, рік). Також відстежується кількість відпрацьованих годин по кожній одиниці техніки шляхом введення так званих лог-буків. Лог-бук – це мобільне рішення, що дозволяє працівнику звітувати про свою діяльність в режимі реального часу та отримувати сповіщення, нагадування та попередження, скажімо про відхилення від маршруту чи про надмірну кількість годин роботи транспортного засобу (для захисту від виходу з ладу) тощо.

Спеціалізовані CRM та HRM системи дозволяють спростити процес управління взаємовідносинами з персоналом, клієнтами, партнерами. Можливість в онлайн режимі видавати інструкції працівникам та реагувати на їх запити. В свою чергу працівник може формувати польові звіти із прикріпленням фото- чи відео-матеріалів, є можливість відстежувати діяльність та ефективність роботи кожного працівника зокрема тощо. Також впроваджуються ефективні програми лояльності для мотивації.

Важко переоцінити важливість аналізу та планування в даній сфері. Ефективні системи планування дозволяють максимально зменшити залежність від кліматичних умов, використовувати особливості погоди на свою користь, автоматизувати систему поливу, планувати внесення добрив на основі аналізу стану полів, моніторити наявність шкідників та планувати внесення пестицидів лише тоді, коли це насправді необхідно. Електронний агрохімічний паспорт кожного поля може бути доступним у вашому комп'ютері чи на вашому мобільному пристрої всього за натиском однієї кнопки, а збереження даних у хмарі дозволить доступ із будь-якого зручного для користувача місця розташування. Із

застосуванням новітніх ІТ систем поля стають по-справжньому “розумними”, їх продуктивність зростає а витрати ресурсів скорочуються.

Насправді, цей перелік напрямків не є повним. Кожна окрема компанія має свою специфіку і потребує індивідуальних інноваційних рішень. Часто менеджмент компанії може легко виявити, що саме потрібно для зростання ефективності. А часом в нагоді можуть стати послуги аналітиків та ІТ консультантів, які є професіоналами своєї справи і безпомилково визначають індивідуальні потреби та рішення.

Список використаних джерел:

1. В. Козак., Новітні технології наступають: дрони на полях - це вже сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agronews.ua/node/88217>

2. Коваленко О.О., Марценюк Т.О., Яворська І.О. Проблеми використання інформаційних логістичних систем на українських підприємствах // Економічний простір.– 2008.– №19. – С. 274–282.

Ковач Аліна

студентка

Готра Вікторія

професор кафедри економіки підприємства

Ужгородський національний університет

м.Ужгород, Україна

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

Сьогодні час – це ресурс, якого постійно не вистачає. Саме тому для того, щоб стати успішним, як людині, так і підприємству, необхідно вміти правильно ним керувати. За даними міжнародної консультативної компанії «Chipin & Partner» кожна людина витрачає марно більше третини свого часу (приблизно 78 днів на рік), марно витрачається не тільки особистий час, але і робочий. А тому, без впровадження тайм-менеджменту на підприємстві не обійтись. Бо, як відомо, час – це гроші. І доки працівники фірми не вміють керувати своїм часом, до тих пір фірма буде зазнавати збитків, або ж не використовувати весь потенціал і, як результат, не буде розвиватись [4].

Вронський А.І. в роботі «Як керувати своїм часом» проводить аналіз головних аспектів управління часом, в результаті чого робить висновок, що тайм-менеджмент – це управління перерозподілом обсягу роботи, необхідних ресурсів та зміни її змісту в заданому часі і просторі [3].

Горбачов А.Г. визначає тайм-менеджмент як набір принципів, навичок, інструментів і систем, які працюють разом, щоб допомогти отримати більше користі від часу з метою поліпшення якості життя [1].

Стівен Прентіс зазначив, що тайм-менеджмент – це технології управління часом у реальних ситуаціях повсякденного життя, це безліч прикладів, прийомів і практичних рекомендацій, які роблять пропоновані концепції управління часом наочними і такими, що легко запам'ятовуються [4].

Тайм-менеджмент особливо важливий для керівників. Раціоналізація діяльності менеджера може бути підвищена через використання технологій тайм-менеджменту. Використання даних технологій саме по цій системі дозволяє швидко їх освоювати і використовувати окремо або в поєднанні. Основною технологією тайм-менеджменту є прискорений аналіз за принципом Ейзенхауера. Цей принцип є простим допоміжним засобом у випадках, коли необхідно визначити черговість виконання завдань. Пріоритети встановлюються за такими критеріями, як терміновість і важливість справи. Всі справи підрозділяються на 4 групи: термінові/важливі справи – їх необхідно виконувати самому керівнику; термінові /менш важливі справи – їх слід делегувати підлеглим; менш термінові/важливі задачі – їх не обов'язково виконувати відразу, але виконувати їх потрібно

безпосередньо менеджеру; менш термінові/не важливі справи – від їх виконання слід стриматися [5].

Ще одним методом є «АВС-аналіз». Згідно цієї методології: А-задачі – це найважливіші, крім того, на їхню реалізацію потрібно усього 10% часу, але вагомість А-задач важко переоцінити, оскільки саме їхній внесок у досягнення цілей оцінюється на 70%. В-задачі – це задачі середньої складності, на які доводиться приблизно 20% часу на виконання і 20% - їхня значущість. А ось С- задачі потребують не менше 70% часу, але користі від них загалом не більше 10% [7].

Також на практиці застосовують принцип Паретто (співвідношення 80:20). «Всередині даної групи окремі дрібні елементи отримують набагато більшу значущість, ніж це відповідає їх відносній питомій вазі в цій групі». Виходячи з цієї закономірності, можна зробити висновок стосовно робочої ситуації керівника: в процесі роботи за перші 20% часу, що витрачається, досягається 80% результатів. Це означає, що не слід відразу братися за найлегші, цікаві або мінімальні за часом виконання справи. Необхідно розпочинати виконання завдань з врахуванням їх значення і важливості. Серед усіх технологій тайм-менеджменту можна виділити і таку, як складання планів дня за допомогою методу «Альпи». Важливо складати план дня письмово, оскільки це робить ділову активність більш цілеспрямованою і орієнтованою на розроблену програму. Даний метод передбачає складання переліку усіх завдань на день, визначення їх тривалості з врахуванням бюджету робочого часу, резервування часу на непередбачувані справи, делегування частини завдань підлеглим, контроль за виконанням завдань [5].

В першу чергу, тайм-менеджмент орієнтований на особисту ефективність менеджера, співробітника організації. При цьому продуктивність праці конкретного керівника виходить далеко за рамки особистих орієнтирів, вона пов'язана з великим об'ємом контактів і актив взаємодії з іншими посадовими особами усередині підприємства і за його межами [6].

Взявши за основу "матрицю Ейзенхауера", як методику визначення пріоритетів серед списку всіх поточних дій, Кові запропонував власну матрицю управління часом (рис.1) [2].

	Термінові	Не термінові
Важливі	Квадрат I Справи: критичні справи; невідкладні проблеми; проекти, що потребують негайного виконання. Результати: стрес; управління в умовах кризи; «пожежа в роботі».	Квадрат II Справи: планування, відновлення сил, пошук нових можливостей; налагодження зв'язків. Результати: бачення, перспектива; баланс; дисциплінованість; контроль.
Не важливі	Квадрат III Справи: відволікання, телефонні дзвінки; необов'язкові наради; повідомлення. Результати: управління в умовах кризи; слабкі або розірвані відносини; концентрація на короткостроковому.	Квадрат IV Справи: дрібниці, що відбирають час; дзвінки; даремна втрата часу; кореспонденція. Результати: повна безвідповідальність; ризик бути звільненим; залежність в основних питаннях від інших осіб.

Рис. 1 Матриця управління часом С. Кові

С. Кові вважає, що головним завданням індивідуального тайм-менеджменту повинна стати "боротьба за квадрат II". Саме характерні для квадрата II види активності (діяльності) дають змогу досягати максимальної ефективності використання часу. Ефективні люди повинні уникати виконання робіт, що належать до квадратів III і IV, адже термінові вони чи ні – вони не важливі. Перманентна діяльність у межах квадрату I насичена стресами, проблемами психологічного характеру, адже присутній постійний тиск терміновості та важливості справ, що виконує керівник або підлеглий.

Проблема нестачі часу подолати її можна, дотримуючись наступних правил [1]:

1. Об'єднання програм. Більшість програм можуть бути об'єднані в одну. Наприклад, програми управління якістю, стратегічний підхід, навчання діалогу і груповим рішенням, кадрова політика тощо.
2. Виділяти час для роздумів.
3. Довірте людям самостійно розпоряджатися особистим часом.
4. Перерва – цінна частина робочого часу. Послаблюючи часовий натиск, можна отримати куди більш продуктивну якісну роботу.
5. Потрібно навчити людей позбуватись непотрібної роботи.
6. Потрібно вміти відкидати незначні вимоги навіть якщо вони виникають від вищого керівництва.

Дуже важливо, щоб менеджер міг керувати не тільки процесами, але й часом. Це дозволить ефективно використовувати свої можливості та можливості команди, з якою ти працюєш, при цьому раціонально виділяти на все час. Слід розуміти, що ефективність в управлінні часу полягає не в тому, щоб все зробити якомога швидше, а в грамотному розподілі своїх сил і можливостей.

Список використаних джерел:

1. Архангельский Г.А. Организация времени: от личной эффективности к развитию фирмы / Архангельский Г.А. – М.: АиСТ-М, 2013. – 190 с.
2. Возний Н.Р. Етимологія та розвиток тайм-менеджменту як невід'ємної складової ефективного управління / Н. Р. Возний, Р. Д. Бала [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltnu_2014_24
3. Вронский А. И. В 82 Как управлять своим временем/А. И. Вронский [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://mybook.ru/author/a-i-vronskij/kak-upravlyat-svoim-vremenem/read/>
4. Калініченко Л. Л. Особливості впровадження тайм-менеджменту на підприємстві /. Л.Л. Калініченко, А.О. Гаврилова. // Науковий журнал "Молодий вчений". – 2017. – №4.
5. Колпаков В.М. Самоменеджмент: навч. посібник / Колпаков В.М. – К. : ДП «Видавничий дім Персонал», 2008. – 528 с.
6. Прищак М.Д. Психологія управління в організації : навчальний посібник / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Вінниця, 2016. – 150 с.
7. Сидорова Н.А. Тайм-менеджмент / Н.А. Сидорова [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.padaread.com/?book=34177>

Кокошенко Інна,

магістрант,

Хрипович Анна,

к.т.н., доцент,

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Беларусь

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ БОЛЕЕ ЧИСТОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ МИНИМИЗАЦИИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

С возникновением промышленного производства вопросы охраны окружающей среды (ОС) исторически решались за счет естественных возможностей самой среды аккумулировать и обезвреживать поступающие в нее загрязнители. С резким ростом объемов выбросов ассимиляционные возможности ОС были превышены, и она перестала быть регулятором устойчивости экосистем. Во второй половине 20 века очистка выбросов и стоков на предприятии перед их эмиссией в ОС сдерживала нагрузку на биосферу, однако к 80-90 гг. технологии очистки «на конце трубы» себя исчерпали и не приносят дальнейшего снижения объема загрязнителей по техническим причинам. Более чистое производство

(БЧП) имеет отличный от стратегии «конца трубы» характер. Идея БЧП состоит в предотвращении образования отходов и выбросов в их источнике, вместо того, чтобы бороться с отходами после того, как они уже образовались в процессе производства.

Предотвращение загрязнения – это обобщающее название для стратегий, включающих мало- и безотходную технологию, экологически более чистое производство, минимизацию отходов и уменьшение выбросов [1]. Оно включает в себя рациональное использование ресурсов, сокращение источников выбросов, эффективное потребление энергии, вторичное использование материалов в том же самом производственном процессе и уменьшение потребления воды. Двумя главными подходами, которые используются для предотвращения загрязнения среды, являются: необходимость изменений в выпускаемом продукте или же изменений в технологии производства. БЧП предполагает постоянное применение интегрированных предупредительных стратегий охраны ОС к процессам и продуктам для снижения риска загрязнения ОС и отрицательного воздействия на здоровье человека.

Для производственных процессов БЧП подразумевает экономию сырья и энергии, использование менее токсичного сырья, снижение количества и токсичности всех выбросов и отходов до того, как они покинут процесс. *Для продуктов* стратегия БЧП направлена на снижение влияния продукта на ОС на протяжении всего жизненного цикла, от добычи сырья до его окончательной утилизации. *Для услуг* стратегия БЧП рассматривает вопросы проектирования и разработки формата услуги, меры хорошего хозяйствования и отбор наилучших параметров, входящих в систему услуг (в виде продукции) [1]. Экологически БЧП внедряется с использованием последних научных достижений, с помощью совершенствования технологий и/или изменения подхода к решению проблем.

Пищевая промышленность относится к одному из важнейших секторов экономики в любой стране мира. Ее особенностью среди других перерабатывающих отраслей является использование сырья растительного и животного происхождения, производимого сельским хозяйством. При производстве продуктов питания путем современных технологий образуются выбросы, сточные воды и отходы, оказывающие влияние на все компоненты ОС. Ассортимент продукции, а следовательно, сырья и используемых технологий его обработки, пищевой промышленности весьма широк, поэтому характер выбросов, стоков и отходов разнится по ее различным отраслям, соответственно и их воздействие на окружающую среду.

Отличительной особенностью воздействия пищевой промышленности на ОС можно назвать характер образующихся твердых отходов. Как правило, они могут быть использованы в сельском хозяйстве непосредственно как корм для животных, либо для производства кормов, органических удобрений, биосорбентов, а также служить сырьем для глубокой химической переработки и выработки энергии (биогаз). Лишь небольшая часть отходов пищевой промышленности подлежит складированию на полигонах, при этом относится к 4 классу опасности. Применение методов БЧП в области образования твердых отходов можно сформулировать как уменьшение количества отходов путем их обезвоживания и прессования в случае, если невозможно предложить варианты их вторичного использования.

Общими принципами БЧП, применяемыми на любом этапе производства, являются:

- проектирование оборудования с целью минимизации уровней потребления, выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, сбросов сточных вод;
- выбор сырья и вспомогательных материалов, минимизирующих образование твердых отходов, выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух и сбросы.

Основными веществами, загрязняющими атмосферный воздух в пищевой промышленности являются пыль, летучие органические соединения (ЛОС), запах (отчасти вызванный ЛОС), хладагенты, продукты горения (CO_2 , NO_x и SO_2). С целью уменьшения выбросов в атмосферу целесообразно использовать следующие методы [2]:

- замінювати хладагенти, що містять озоноруйнують речовини, на амміак;
- вилучення і очищення примісей двоокиси вуглецю, що утворюються в процесі бродіння;
- застосування сучасних методів очищення газів від ЛОС і запахів, таких як адсорбція на гіпохлориті натрію, адсорбція на активованому вуглі, термічне і каталітичне окислення, застосування нетермічної плазми, біофільтрів і біоскрubberів.

Рациональне водопотреблення особливо важливо для підприємств харчової промисловості, так як для виробництва продуктів харчування використовується питтєва вода, при цьому найбільший витрат води відбувається при підготовці сировини і мийці обладнання. Для економії водних ресурсів і зменшення витрат необхідно впровадити системи окремого збору витратів і оборотного водопостачання, що дозволяють повторно використовувати воду в технологічному процесі. Можливо рекомендувати до застосування наступні заходи [2]:

- транспортування твердих матеріалів без використання води;
- суха очистка обладнання і установок;
- видалення залишкових матеріалів з трубопроводу з допомогою стисненого повітря, перед очищенням або зміною продукту;
- оснащення і використання ловушок над сливними отворами;
- безрозбірний мийка обладнання;
- подача води з регулюванням тиску і через насадки, очистка піною під низьким тиском;

- використання безпечних дезінфікуючих засобів і стерилізаторів.

Для економії енергоресурсів необхідно виконувати наступні заходи [2]:

- використання багатоступінчатих систем сушки і випарювання з поєднанням нагріву теплоносієм і фізико-хімічних методів (ультразвук, СВЧ, сушка в плівці і в киплячому шарі);
- мінімізація часу нагріву і охолодження;
- комбінований генерування тепла і електричної енергії;
- ізоляція труб, судин і обладнання;
- вилучення тепла з систем охолодження, застосування теплових насосів;
- використання приводу з змінною швидкістю і частотою для зменшення навантаження на двигуни, вентилятори і насоси;
- використання бінарного льоду як охолоджуючої рідини (вторинний хладагент).

Впровадження БЧП дозволяє підприємству не тільки зменшити витрати на забруднення в ОС і економити ресурси, але і приносити економічні вигоди в формі відсутності плати за викиди і скиди і підвищення якості і конкурентоспроможності продукції.

Список використаних джерел:

1. Більш чисте виробництво – технології і засоби для ресурсно-ефективного виробництва / Нільссон, Л. [і др.]. – Уппсала, Балтійський університетський прес. 2007. – 324 с.
2. П-ОС 17.02-03-2012 (02120) Охорона навколишнього середовища і природопольовання. Найкращі доступні технічні методи для виробництва продуктів харчування, напоїв і молока / Мінськ. – 703 с.

Коренюк Анна

студент

Молчанова Альона

студент

Матвеев Сергій

к. е. н., доцент

Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Харків, Україна

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У світовій економіці практично немає такої сфери, яка б могла обійтися без продукції і послуг малого бізнесу. Це приваблива форма зайнятості, яка необхідна для ринку.

На відміну від великого бізнесу, малий бізнес є більш мобільним, швидко реагує на зміни та потреби ринку, пропонує штучний, унікальний продукт або послуги, має високу ефективність інвестицій і рентабельність. Тому сьогодні є актуальним питання розвитку інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, зокрема малих підприємств. Адже саме малий та середній бізнес, оперативно реагуючи на зміни ринкової кон'юнктури, дає ринковій економіці необхідну гнучкість.

Питання проблем та перспектив діяльності малого бізнесу, інновацій розглядали такі вчені, як О. Барановський, Л. Воротін, В. Кобилко, М. Козоріз, І. Яненко та ін. Всі дослідники робили висновок, що найважливішим чинником є проблема недоступності фінансових засобів для просування інноваційного процесу, що відбувається як на етапах науково-технічного розвитку, так і на стадії впровадження інноваційних змін у виробництві.

Центральним місцем в інноваційній системі є підприємство, яке формує попит на інноваційні продукти, трансформує знання в інноваційний капітал. Слід підкреслити, що малі та середні підприємства відіграють вирішальну роль у реалізації інноваційного потенціалу регіону.

Основними причинами низької інноваційної діяльності малих підприємств можна назвати:

- нестача фінансових стимулів для залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси, в тому числі наявність кредитних ресурсів;
- невеликий розмір фінансування наукової та інноваційної діяльності з державного бюджету;
- нестача органів державного управління для інноваційної діяльності, недосконалість інституційної сфери;
- відсутність умов для розвитку інноваційної інфраструктури (технопарки, технополіси, високотехнологічні інноваційні підприємства, венчурні фонди, центри трансферу технологій тощо);
- недосконалість інституційного забезпечення передачі технологій, невизначеність організаційно-правових засад функціонування кластерів, недостатній рівень організації інформаційного забезпечення, що перешкоджає розвитку науково-технічного співробітництва в інноваційній сфері. [1. с. 119-120].

Як показують результати аналізу, в Україні досить велика частка малих підприємств (74,6 %), незначна частина яких є інноваційно-активними (8,5 %). Середніх підприємств є значно менше (19,4 %), інноваційно-активними серед яких є лише 3,8 %. Загальна частка малих і середніх підприємств в Україні з інноваційною активністю 12,3 %.

Для порівняння, у 2016 р. 56 % всіх малих і середніх підприємств Євросоюзу були інноваційними. Серед європейських країн найбільша кількість інноваційних малих і середніх підприємств у Фінляндії (72 %), найменша – в Угорщині (44 %). Загалом, спостерігався не

дуже сильний розрив між країнами – малі і середні підприємства у більшості з цих країн розташовані в діапазоні від 50 % до 65 %: 24 з 28. [2].

Таким чином, хоча в Україні кількість малих і середніх підприємств становить значну частку, але їхній рівень інноваційності є досить низьким. Вітчизняні підприємства повинні впроваджувати у своїй діяльності сучасні інноваційні технології; постійно підвищувати якість продукції, розробляючи її відповідно до міжнародних стандартів; стимулювати працівників до повнішого використання творчого та наукового потенціалу. На державному рівні необхідно створювати законодавчі умови активізації інноваційної діяльності; розробляти ефективні механізми фінансування інноваційних проектів; формувати інфраструктуру ринку інновацій; розробляти програми підтримки та стимулювання розвитку підприємств на інноваційних засадах; створювати сприятливий інвестиційний клімат для залучення коштів з метою фінансування інноваційних проектів; надавати пільги підприємствам, які впроваджують інновації тощо.

Список використаних джерел:

1. Россоха В. В. Інноваційні процеси економічного розвитку в контексті інституційного забезпечення / В. В. Россоха // Актуал. пробл. економіки. – 2006. – № 6. – С. 119 – 129.
2. Survey on the access to finance of enterprises (SAFE): Analytical Report 2016. Electronic data: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html

Кость Артем
студент

Національний університет «Острозька Академія»
м.Острог, Україна

**УМОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ
ПІДПРИЄМСТВА**

Кожне підприємство, яке працює в умовах ринкової економіки, мусить працювати і з чітко розробленою стратегією. Основне завдання формування стратегії полягає в пошуку різноманітних шляхів подолання конкуренції на ринку та забезпеченні високих темпів економічного розвитку компанії за достатньої фінансової стійкості. Така стратегія може розроблятися експліцитно через процес планування або ж розгортатися приховано через діяльність різних підрозділів і відділів фірми. У статті розглянуто ж основні умови формування ефективної інвестиційної діяльності, як однієї із найважливіших складових частин підприємницької діяльності.

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії компанії на різних етапах розвитку.

Найбільш суттєвим і визначальним рішенням за стратегічним плануванням є вибір цілей. Для підприємства це здійснюється з урахуванням дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Отже, наступним важливим кроком є вивчення зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Інвестиційна стратегія визначається як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, який враховує пріоритетні її напрямки і форми, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність пунктів реалізації довгострокових цілей, що забезпечують загальний розвиток підприємства [1].

Розробка інвестиційної стратегії є складним процесом, що включає постановку цілей інвестиційної діяльності, визначення її пріоритетних напрямків і форм, оптимізацію структури інвестиційних ресурсів і їхнього розподілу, вироблення інвестиційної політики з урахуванням основних аспектів інвестиційної діяльності, підтримка зв'язків із зовнішнім інвестиційним середовищем.

Процес розробки інвестиційної стратегії є найважливішою складовою системи стратегічного вибору підприємства, основними елементами якого є місія, загальні стратегічні цілі розвитку, система функціональних стратегій у розрізі окремих видів діяльності, способи формування та розподілу ресурсів.

Важливою умовою, яка визначає актуальність розробки інвестиційної стратегії, є кардинальна зміна цілей операційної діяльності підприємства, пов'язана з новими комерційними можливостями.

Реалізація таких цілей вимагає впровадження нових виробничих технологій, освоєння нових ринків збуту продукції тощо.

Розробка інвестиційної стратегії відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного розвитку підприємства. Ця роль полягає в тому, що розроблена інвестиційна стратегія: забезпечує процес реалізації довгострокових та інвестиційних цілей майбутнього економічного та соціального розвитку підприємства як в загальному так й окремих його структурних одиниць; допомагає реально оцінити інвестиційні можливості підприємства; забезпечує можливість швидкої реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають у процесі різноманітних змін чинників зовнішнього інвестиційного середовища; враховує майбутні можливі варіанти розвитку неконтрольованих підприємством чинників зовнішнього інвестиційного середовища і дозволяє звести до мінімуму їхні негативні наслідки на діяльність підприємства [2].

Отже, в умовах ринкової економіки існують різноманітні можливості для інвестування. Тому потрібно діяти, дотримуючись власної інвестиційної стратегії в цілому, а також враховувати позиції інвестиційної політики.

Список використаних джерел

1. Голубева Т. С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 5. С. 66-71.
2. Є. М. Кайлюк, В. М. Андрєєва, В. В. Гриненко. Стратегічний менеджмент. Навч.-метод. посібник. Харків, 2010. С.248.

Кривецкая Анастасия

асистент

УО «Полесский государственный университет»

г. Пинск, Республика Беларусь

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В современных условиях все более актуальной задачей становится совершенствование методических аспектов комплексной оценки устойчивого развития территорий. Подобная необходимость появилась по той причине, что имеющийся инструментарий, применяемый для оценки устойчивого регионального развития, не в полной мере отвечает современным условиям развития экономики, а следовательно, требует новых усовершенствованных подходов.

Разными авторами предлагаются различные методологические основы и методики оценки устойчивости развития региональных социально-экономических систем разного уровня.

Чтобы выработать действенную социально-экономическую политику для достижения устойчивого развития каждого региона, необходимо обладать достоверной информацией о величинах и возможностях ресурсов региона. В различных научных исследованиях, посвященных проблеме развития регионов, внимание акцентируется на различных региональных системах: экономической, социальной и экологической [1-3].

В отечественной и зарубежной научной литературе существуют различные методики по разработке коэффициента устойчивости развития стран и регионов, что связано с

разнообразием подходов к трактовке самого понятия устойчивого развития. В настоящее время наиболее распространенными методами оценки устойчивости развития регионов являются рейтинговые или ранговые характеристики на основе процедур объединения индикаторов экологического и социально-экономического развития.

С.В. Федин, Г.В. Гутман, А.А. Мироедов в качестве важнейшей функциональной характеристики региона отмечают его способность функционировать как саморазвивающейся системы, а устойчивость социально-экономического развития региона рассматривают как антипод его кризисного состояния [2]. В. Василенко использует близкую трактовку, рассматривая устойчивость как бескризисность (или безопасность) развития территории. В качестве основы стратегического анализа устойчивости развития территорий он предлагает использовать комплекс индикаторов безопасности и стандартов устойчивого развития, учитывающих основные формы безопасности территорий – экономической, социальной, экологической [3].

Анализ существующих методик оценки устойчивого развития региона показывает, что наряду с высокой степенью объективности, большинство из них имеет достаточно сложную процедуру исчислений, что затрудняет их применение в повседневной практической деятельности.

Автором предлагается организационная схема разработки коэффициента устойчивого развития региона, которая представлена на рисунке 1.

Определение коэффициента устойчивого развития региона осуществляется на основе расчета коэффициентов устойчивого экономического, социального и экологического развития региона.

В качестве экономических показателей, отражающих устойчивое экономическое развитие региона, было определено использовать следующие:

- 1) валовой региональный продукт (на душу населения),
- 2) среднедушевой денежный доход населения региона,
- 3) доходы и расходы бюджета региона,
- 4) инвестиции в основной капитал,
- 5) внешнеторговый оборот региона.

В качестве социальных индикаторов следует использовать следующие региональные показатели:

- 1) динамика численности населения региона,
- 2) общие показатели смертности и рождаемости,
- 3) уровень безработицы,
- 4) уровень заболеваемости населения,
- 5) уровень преступности.

В качестве экологических индикаторов целесообразно использовать региональные показатели:

- 1) количество сбросов загрязненных сточных вод,
- 2) количество выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников,
- 3) площадь нарушенных земель,
- 4) образование отходов,
- 5) размер текущих затрат на охрану окружающей среды.

После расчета вышеназванных коэффициентов, рассчитывается коэффициент развития региона, учитывая экономические, экологические и социальные факторы. В зависимости от полученного результата, разрабатывается стратегия развития для конкретного региона.

Особенностью данной методики является использование комплексного подхода, это позволяет интерпретировать изменения в развитии региона, установить связи в его функционировании с точки зрения концепции устойчивого развития с целью выявления

дисбалансов в его развитии и своевременном принятии решений.

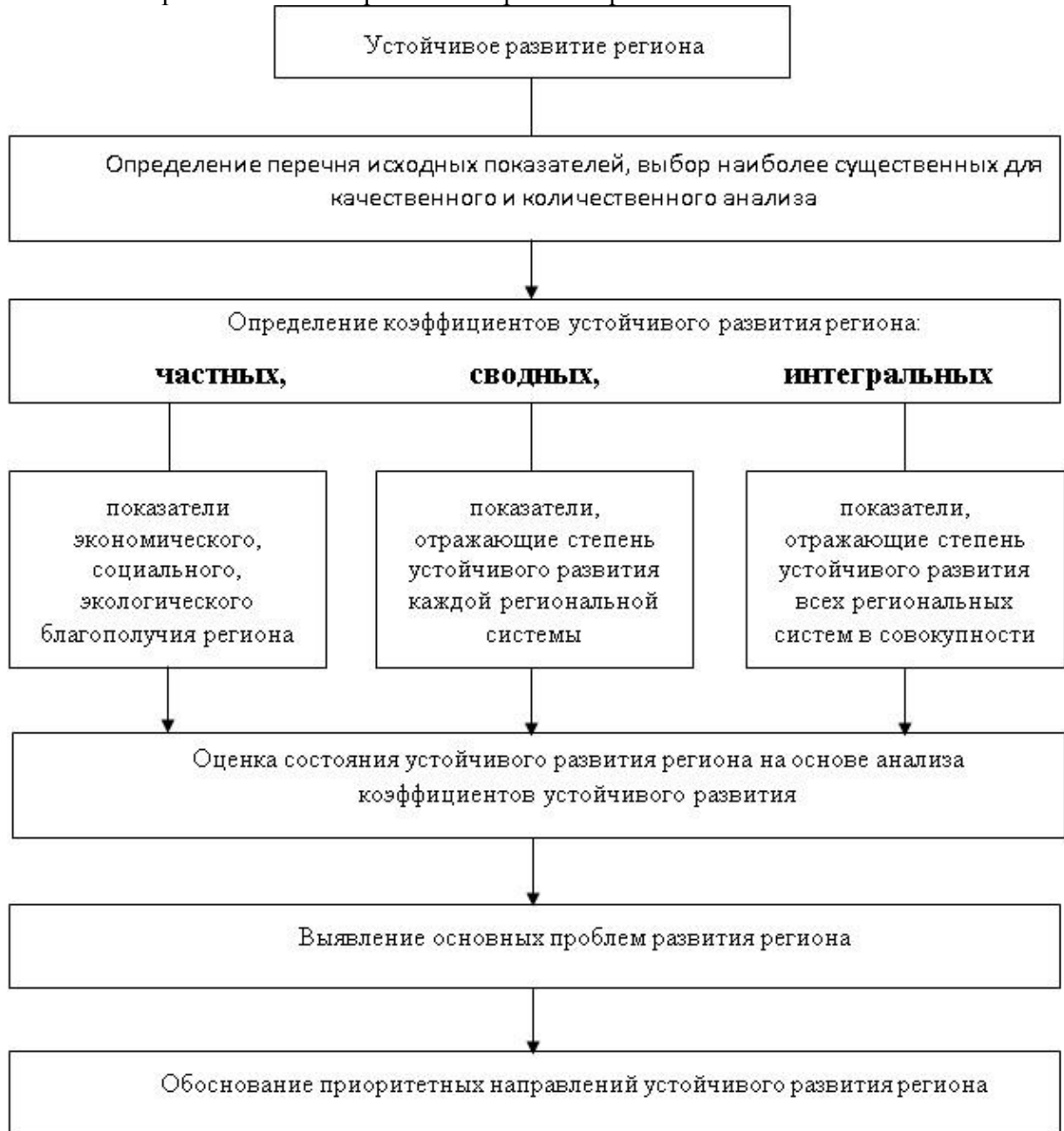


Рисунок 1 - Организационная схема разработки коэффициента устойчивого развития региона

Список использованных источников:

1. Игнатъева Е.Д. Методологические основы анализа устойчивости развития региональных социально-экономических систем / Е.Д. Игнатъева, О.С. Мариев // Вестник УГТУ – УПИ. 2008. № 5. – С. 56-66.
2. Гутман Г. В. Управление региональной экономикой / Г. В. Гутман, А. А. Мироедов, С. В. Федин; Под ред. Г. В. Гутмана. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 173 с.
3. Василенко В. Критерии качества и переход общества к устойчивому развитию // Стандарты и качество. 2001. № 3. - С. 24-32.

Купрейчик Дмитрий

м.э.н., ст. преподаватель

УО Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ БЕЛАРУСЬЮ И УКРАИНОЙ

В настоящее время одним из приоритетных направлений устойчивого развития экономики любого государства является расширение внешнеэкономической деятельности, а именно экспорта продукции, работ и услуг. Учитывая исторически сложившиеся связи, влияние советской кооперации, а также географическое положение между братскими народами Беларуси и Украины должны развиваться экономические, культурные, туристические и другие связи. Как не со своими ближайшими соседями укреплять отношения взаимовыгодной торговли и сотрудничества во всех отраслях экономической деятельности.

В последнее время отношения в сфере внешнеэкономической деятельности можно сказать переживают кризис, наблюдается спад экспорта-импорта товаров, все это негативно влияет на внешнеторговый баланс и на благосостояние наших государств.

Попробуем оценить внешнеэкономическую деятельность Республики Беларусь за период с 2009 – 2017 гг. Данные статистической информации о состоянии внешней торговли приведены в таблице.

Таблица

Состояние внешнеторгового сальдо Республики Беларусь, млн.дол.США

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Экспорт товаров и услуг	24350	29340	46540	51910	44050	43310	32880	29757	36470,9
в том числе в Украину	1736	2631	4291	5152	3705	4154	2528	2853	3300
Удельный вес экспорта в Украину	7%	9%	9%	10%	8%	10%	8%	10%	9%
Импорт товаров и услуг	29940	36810	47710	48880	46380	43800	32680	29807	36404,9
в том числе из Украины	1344	2031	2077	2370	2105	1715	948	985	1254
Удельный вес импорта из Украины	4%	6%	4%	5%	5%	4%	3%	3%	3%
Внешнеторговое сальдо	-5590	-7470	-1170	3030	-2330	-490	200	-49	66
в том числе с Украиной	392	600	2214	2782	1600	2439	1580	1868	2046

Данные, приведенные в таблице свидетельствуют об общем снижении внешнеэкономической активности в Республике Беларусь в период начиная с 2013 года. В 2012 году наблюдались самые высокие показатели внешнеторговой деятельности, в том числе экспорт товаров в Украину составлял 10 % от общего объема экспорта, это свидетельствует о значимости внешнеторговых связей с ближайшим соседом. Значения удельных весов экспорта-импорта продукции в Украину на исследуемом периоде приблизительно неизменно, однако наблюдается снижение абсолютных значений показателей внешней торговли, что негативно сказывается на общем состоянии экономики

Напряг «Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

наших государств. Так внешнеторговое сальдо в большинстве случаев имеет отрицательное значение, это говорит о том, что мы больше импортируем продукции в наши страны. Отсутствие многих ресурсов делает нас импортозависимыми, однако мы можем и должны выходить на положительный баланс, примером тому служат показатели работы 2012 года.

Рассмотрим общие тенденции развития внешней торговли между Беларусью и Украиной, динамика внешнеэкономических отношений приведена на рисунке.

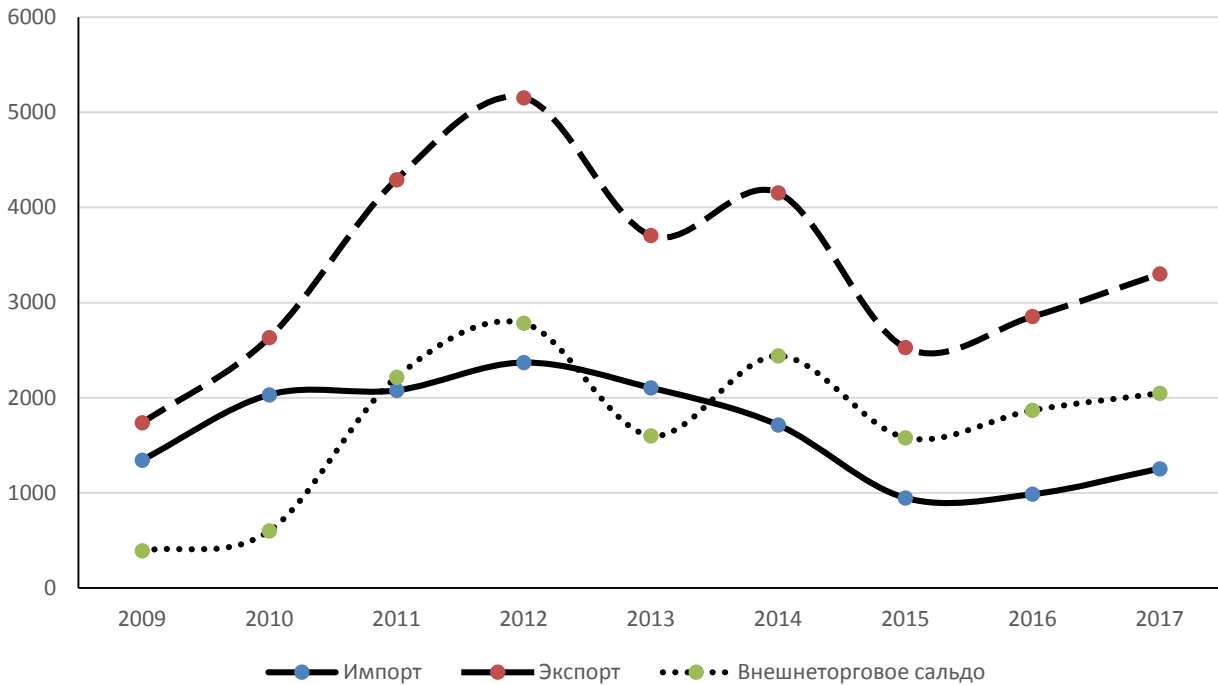


Рис. Динамика внешней торговли с Украиной, млн. дол. США

Данные, приведенные на графике показывают на наличие положительной динамики в сфере внешней торговли, однако их уровень находится значительно ниже ранее достигнутых результатов.

Не секрет, что у наших государств есть масса интересов в сфере развития внешнеэкономического сотрудничества, однако нерешенными остаются вопросы таможенного, налогового и другого регулирования наших партнерских отношений.

Говоря о значимости внешней торговли в системе функционирования наших экономик и отдельных субъектов хозяйствования, можно отметить, что она выступает важным фактором экономического роста наших государств:

она способствует первоначальному накоплению капитала, развитием рынка инвестиций;

развивает отношения, связанные с международным разделением труда и соответственно способствует специализации наших стран на отдельных отраслях, а также производстве отдельных групп товаров и услуг;

выполняет функции по привлечению недостающих ресурсов во все сферы хозяйственной деятельности;

способствует преодолению экономической отсталости отдельных отраслей нашего хозяйства;

способствует созданию современной структуры производства ввиду необходимости экспорта конкурентоспособной продукции;

способствует росту уровня жизни населения через развитие производственных сил наших стран;

способствует нормализации процесса национального воспроизводства ввиду возможности накопления недостающих ресурсов через импорт и экспорт производимых товаров;

глобализационные процессы способствуют увеличению каналов внешней торговли, через которые идет обмен передовыми технологиями между государствами и соответственно развитие национальных экономик;

является источником получения дополнительной прибыли через добавленную стоимость на внешних рынках за счет абсолютных и относительных преимуществ в производстве того или иного товара;

способствует экономии средств через импорт товаров, которые экономически нецелесообразно производить внутри страны;

усиливает роль инвестиционной деятельности и соответственно увеличивает возможные прибыли;

влияет на процесс перераспределения между странами национального дохода и формирования национального богатства наших стран.

Список использованных источников:

1. Внешняя торговля товарами и услугами Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. банк Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/ForeignTrade>. – Дата доступа: 11.04.2018.

Куприш Екатерина

студент

Зглюй Татьяна

старший преподаватель

Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Реализация природоохранной деятельности требует значительных финансовых и материальных ресурсов. Проблема финансирования данной деятельности включает вопросы потребностей финансирования, выявления источников поступления средств, создания банковско-кредитных структур и иных форм субсидирования, а также определения экономической эффективности и рационального расходования средств [1, с. 1].

На сегодняшний день к источникам финансирования программ и мероприятий по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды относят средства республиканского и (или) местных бюджетов, в том числе средств государственных целевых бюджетных фондов охраны природы; средства юридических лиц и индивидуальных предпринимателей; средства граждан, в том числе иностранных; кредиты банков; иностранные инвестиции; иные источники [2].

При дефиците государственного бюджета основным источником финансирования деятельности по охране окружающей среды выступают средства предприятий, местных бюджетов и экологических фондов. Отсюда можно выделить и основной сдерживающий фактор для осуществления всевозможной природозащитной деятельности – финансовый дефицит.

К наиболее стабильному источнику финансирования природоохранной деятельности в Беларуси относят бюджетные целевые фонды охраны природы. Источникам их формирования являются:

- суммы штрафных санкций за нарушение природоохранного законодательства;
- платежи за выбросы и сбросы;

Напряг
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

- плата за размещение отходов;
- суммы, полученные в возмещение ущерба;
- платежи за выдачу экологических лицензий;
- средства, полученные от реализации изъятых орудий незаконной охоты и рыболовства и продукции добытой с их помощью;
- доходы от участия средств фондов в иных хозяйственных операциях;
- добровольные взносы и др.

Система распределения экологических платежей, при которой экологический налог (исключение составляют платежи за добычу природных ресурсов) полностью поступает в бюджетные фонды охраны природы, позволяет аккумулировать средства для дальнейшего распределения. Также она содействует увеличению притока средств и частичному самофинансированию природоохранных работ за счет платежей предприятий за загрязнение. Средства фондов распределяются в соответствии с Законом РБ «Об охране окружающей среды» в следующем соотношении: 20% в республиканский фонд, 30% в областные и Минский городской фонд, 50% в местные (районные и городские) фонды. При грамотной реализации направлений деятельности целевых природоохранных (экологических) фондов можно устранить многие недостатки действовавшей ранее системы финансирования.

Основной проблемой функционирования экологического фонда Республики Беларусь выступает неопределенность, связанная с его юридической базой и зависимостью от Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды. Аналогичная ситуация возникает и по отношению к территориальным и местным экологическим фондам. Отсутствие статуса самостоятельной организации тормозит дальнейшее развитие фонда, а также лишает его возможности привлекать дополнительные финансовые ресурсы и эффективно использовать имеющиеся средства [4, с. 46-47].

Проанализировав данные по совокупным расходам на охрану окружающей среды, представленным ниже в таблице, можно сделать вывод об увеличении расходов на природоохранную деятельность в денежном выражении [3, с. 30-31]. Однако в удельный вес объема совокупных расходов на охрану окружающей среды в объеме ВВП снизился в 2013 году в сравнении с 2010 годом и 2011 году в сравнении с 2010 годом на 0,1 процентный пункт, а в 2016 году доля расходов в сравнении с 2015 годом увеличилась на 0,1 процентный пункт и уменьшилась на 0,1 в сравнении с 2010 годом. Данный анализ показывает относительно стабильную ситуацию по финансированию государством совокупных затрат на природоохранную деятельность.

Таблица

Совокупные расходы на охрану окружающей среды
(в текущих ценах; миллиардов рублей)

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Объем совокупных расходов на охрану окружающей среды	2001,8	3467,3	6117,1	7077,2	7559,8	9178,7	1039,4
Удельный вес объема совокупных расходов на охрану окружающей среды в объеме ВВП, процентов	1,2	1,2	1,2	1,1	1,0	1,0	1,1

*Миллионов рублей (с учетом деноминации уменьшение в 10000 раз)

Однако при значительном сокращении доли расходов из госбюджета на финансирование природоохранной деятельности, фундаментальные исследования, на образование ведет к снижению эффективности всей природоохранной деятельности. Уходят из службы квалифицированные специалисты, устаревает оборудование, продолжается

деградація рек, озер, водохранилищ, сокращается объем важнейших мероприятий, что ведет к увеличению площади лесов, пройденных пожарами[4,с. 40-41].

Проблема финансирования тесно связана с результатами деятельности производства. Так, существующие в республике цены на товары и услуги, которые оказывают очистные сооружения, не позволяют покрыть издержки на содержание последних, часть покрывается за счет распределенных средств в местные бюджетные фонды. Вследствие образования дополнительных затрат финансовые средства уже в меньшем объеме направляются на мероприятия, связанные с охраной окружающей среды и рациональным использованием природных ресурсов. В результате возникает дефицит финансовых ресурсов для финансирования направленного на обновление и модернизацию очистных сооружений, что приводит к их износу, а это в свою очередь оказывает значительное воздействие на эффективность процессов очистки.

Таким образом, финансирование проектов и мероприятий по природоохранной деятельности, безусловно, является одним из важнейших методов экономического управления. Оно оказывает существенное влияние не только на экологическое состояние страны, но и на эффективность производства. Экологические фонды являются наиболее важным звеном в предоставлении денежных средств на какие-либо мероприятия по охране окружающей среды.

Список использованных источников:

1. Куроедова Л.Н. Проблемы финансирования природоохранных мероприятий / Л.Н. Куроедова // Интерэкспо Гео-Сибирь.– 2014. – С. 1-5.
2. Охрана окружающей среды в Республике Беларусь: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 235.
3. Об охране окружающей среды: Закон Республики Беларусь, 26 ноября 1992 г. № 1982-ХІІ[Электронный ресурс]/ Национальный правовой Интернет- портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 10.04.2018.
4. Дорожко С.В. Экономика природопользования: уч. пособие для студ. / С.В.Дорожко, С.А.Хорева. – Минск: БНТУ, 2008. – с. 337

Лабута Валерія

студент

Татарчук Тетяна

студент

Стадник Вікторія

к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту

ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

м. Ніжин, Україна

МЕНЕДЖМЕНТ ХХІ СТОЛІТТЯ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

В даний час професія менеджера є однією з самих затребуваних на ринку праці. Поняття «менеджмент» виникло в російській теорії та практиці управління відносно недавно - з початку 90-х років минулого століття. Його появу зазвичай пов'язують з переходом України до ринкової економіки. До цього моменту протягом багатьох років функціонування командно-адміністративної системи мала місце недооцінка теорії і практики управління. Однак на початку ХХІ століття в період активних соціально-економічних перетворень менеджмент став реальним чинником розвитку бізнесу в різних сферах економічної діяльності. До теперішнього часу накопичений значний практичний досвід управління в області, торгівлі, промисловості, сільського господарства, кооперації і т.д.

Сьогодні керівників підприємств дедалі частіше називають словом «менеджер», а тим, чим вони займаються - менеджмент. З самого початку англійці вживали це поняття в

управлінні кінцями. Слово «менеджмент» означає «мистецтво верхової їзди». В сучасному значенні слова «менеджер» і «менеджмент» з'явилося лише тоді, коли господарі підприємств зрозуміли, що дуже вигідно не самим керувати власним майном, а залучати до цього професіоналів, спеціально відібраних і навчених такій роботі. Саме їм, талановитим спеціалістам, які працюють за наймом, стали доручати головне завдання підприємства - отримання високого прибутку. Варто відмітити, що за цю важку працю не шкодували високої винагороди. Менеджер і нині одна з професій, яка найбільш оплачується в розвинутих країнах. Менеджмент - це вміння добиватися поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект, мотив поведінки інших людей, а також функція, вид діяльності з керівництва людьми в різних організаціях.

Отже, менеджмент регулюється законами розвитку ринків системи господарювання і направлений на гнучке пристосування виробничо-збутової діяльності фірми до ринкових умов, які змінюються.

Основною ціллю менеджменту є забезпечення прибутковості, або дохідності в діяльності фірми шляхом раціональної організації виробничого процесу. Найважливішим завданням менеджменту є організація виробництва товарів і послуг з урахуванням потреб споживачі, забезпечення рентабельності діяльності підприємства і його стабільного становища на ринку. У зв'язку з цим - завдання менеджменту це:

- забезпечення автоматизації виробництва і перехід до використання робітників, які мають високу кваліфікацію;
- стимулювання роботи працівників фірми шляхом створення для них кращих умов праці та встановлення більш високої заробітної плати;
- постійний контроль за ефективністю діяльності фірми, координація всіх підрозділів фірми;
- постійний пошук і освоєння нових ринків.

Розвиток теорії і практики менеджменту має на увазі під собою єдиний складний процес формування менеджменту, як складового економічних відносин, виробництва, торгівлі і життя взагалі.

Теоретичною платформою перетворень в галузі управління була концепція бюрократії, яка дозволила сформулювати великі ієрархічні структури менеджменту, здійснити поділ праці, ввести норми і стандарти, встановити посадові обов'язки і відповідальність менеджерів.

В умовах переходу України на інноваційний шлях розвитку економіки виникла нагальна потреба в розробці нових форм і методів управління, що дозволяють підприємствам адаптуватися до динаміки зовнішнього середовища, раціонально використовувати виробничо-ринковий потенціал, нарощувати конкурентні переваги і створювати на цій основі реальні передумови до забезпечення стратегічної стійкості.

Для України має особливе значення огляд докорінних змін, які відбуваються у сфері управління, оскільки триває зміна соціально-економічної системи. Нові умови господарювання вимагають нових підходів до управління. Звідси на передній край виходить необхідність рішуче ламати стереотипи мислення, які склалися протягом тривалого часу. Щоб сконструювати модель менеджменту для України, слід розглянути кризові явища у вітчизняному менеджменті, особливості українського характеру та перехідного періоду.

За останні кілька років обличчя українського менеджменту та української влади дещо змінилося. Наприклад, якщо раніше керівники діяли за принципом «виробництво - передусім», то нині вони дедалі більшу увагу приділяють збуту, хоч ця галузь і досі залишається слабкою в українському управлінні. Водночас з'явилися нові «мінуси» українського менеджменту.

Латентність великої потреби в менеджерах. Дотепер у масштабах країни не зроблено реальної оцінки потреби в менеджерах, яка не заявлена як попит. Спираючись на дані

соцдосліджень та об'єктивні закономірності розвитку менеджменту, потребу в менеджерах для сучасної економіки можна оцінити приблизно в 1 млн. осіб .

Відсутність довгострокового планування управління. Переважна більшість українських компаній не здійснює довгострокового планування своєї діяльності. Більше того, як показали обстеження, 83% підприємств навіть не ставлять перед собою такого завдання. Однією з проблем довгострокового планування як діяльності, так і управління є досить мала вірогідність точного прогнозу характеру середовища в майбутньому.

Невміння імпортувати нові технологічні прийоми. Українські керівники зазвичай відчували труднощі, імпортуючи нові технологічні прийоми. «Так само, як тіло відчужує орган донора, організації важко пристосовувати до своїх потреб елементи, привнесені ззовні», - вказує Ерік Абрагамсон . Отже, менеджмент необхідно розвивати на основі знань. Проте в Україні, здається, не завжди прислухаються до таких рекомендацій. Водночас слід зазначити, що інтелектуальна еліта України сьогодні не має необхідної мотивації застосування наявних знань і професійних навичок у своїй державі, а відтак прагне реалізувати їх за кордоном. Спостерігаються і такі тенденції, коли наші люди після навчання або стажування в інших країнах не можуть знайти адекватної роботи в Україні, бо вони вже мають інше бачення світу, висувають інші вимоги. Крім того, їх не задовольняє зарплата, яка вважається нормальною для тих, хто закінчив українські вузи. Величезним є невикористаний людський потенціал у регіонах.

Недоліком української культури менеджменту є те, що керівник переважно на інтуїтивному рівні усвідомлює, що добре, а що погано. При цьому він ще не завжди може сформулювати свої уявлення у вигляді кодексу. Корпоративна культура в Україні передається через людей у спадок: новачки потрапляють під тиск «наставників» і діють за їхніми настановами, вливаючись через них у колектив. І тут чимало залежить від колективу, конкретних виконавців, традицій інтелігентності.

Список використаних джерел

1. [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2015-01\(13\)/19.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2015-01(13)/19.pdf) Демешок О.О. Особливості соціально-економічного розвитку регіональних виробничо-економічних систем України / О.О. Демешок // Український соціум: наука – освіта – виробництво: збірник наукових праць; за ред. д.е.н., проф. В.В. Микитенко. – К. : МНТУ та Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України та НАН України, Асоціація ТЕКУ, Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2013. – Вип. 4. – С. 54–65.
2. Демешок О.О. Системно-універсальна технологія управління розвитком стратегічного потенціалу України / О.О. Демешок, А.О. Пінчук // Національне господарство України: теорія та практика управління : збірник наукових праць. – К.: ДУ «Інститут економіки природо- користування та сталого розвитку НАН України», 2013. – С. 114 – 120.
3. Демешок О.О. Формування системно-універсальної технології управління розвитком стратегічного потенціалу реального сектору економіки України / О.О. Демешок // Український соціум: наука – освіта – виробництво: збірник наукових праць; за ред. В.В. Микитенко. – К. : МНТУ та Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України і НАН України, Асоціація ТЕКУ, Вид- во ПП Вишемирський В.С., 2013. – Вип. 6. – С. 79 – 90.
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електроннийресурс].Режимдоступу:<http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Sotsialn ekonomichniiRozvitokRegioniv>

Лапковская Полина
старший преподаватель кафедры «Экономика и логистика»
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Беларусь

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТАВА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Одним из основных факторов, обуславливающих необходимость построения микро- и макрологистических систем в промышленности строительных материалов Республики Беларусь, в настоящее время являются изменения правовых и экономических факторов развития. Это, прежде всего, относится к таким тенденциям, как:

- формирование новых товаропроводящих структур на всех организационно-экономических уровнях и инфраструктуры товарных рынков;
- появление большого количества коммерческо-торговых, складских, транспортных, экспедиторских, информационных и других посредников в сфере товародвижения, снабжения и сбыта продукции фирм-производителей;
- политические процессы по более свободному перемещению через границы капиталов, товаров и людей.

В последнее время в Беларуси меняется составляющая структура издержек производителей строительной продукции, все большая доля которых приходится в основном не на собственно производство, а на затраты в сфере транспортировки, хранения, снабжения и сбыта.

Исследование логистических затрат впервые началось в зарубежной литературе в 60-х гг. XX в. немецким экономистом М. Куфелем. Он рассматривал их как затраты на перемещение материалов на предприятии. При этом, автор не выделял затраты на содержание запасов сырья, материалов, готовой продукции, изготовление упаковки, послепродажный сервис. Начиная с 90-х гг. XX в. проблема изучения и определения логистических затрат была затронута в работах зарубежных экономистов Д.Р.Стока, Д.М.Ламберта, Д.Д.Бауэрсокса, Ч.Сковронька, М.Кристофера, российских экономистов как Л.Б.Миротин, Ы.Е.Ташбаев и О.Г.Порошина. По мнению перечисленных российских авторов, логистические затраты представляют собой затраты трудовых, материальных, финансовых и информационных ресурсов, обусловленных осуществлением предприятием своих функций по выполнению заказов потребителей [1]. Белорусские ученые также уделяют внимание исследованию данного понятия. Так, И.А. Еловой и И.И. Полещук в [2,3] отмечают, что значительной частью логистических затрат являются транзакционные затраты, т.е. затраты, связанные с заключением сделок в логистической цепи.

По мнению Моисеевой Н.К., логистические затраты представляют собой денежное выражение использованной рабочей силы, средств и предметов труда, финансовые затраты и различные негативные последствия форс-мажорных событий, которые обусловлены движением материальных ценностей на предприятии и между предприятиями, а также поддержанием запасов [4]. Таким образом, автор добавляет возможность появления форс-мажорных ситуаций в логистической системе.

Таким образом, можно сказать, что логистические затраты - стоимость ресурсов, приобретенных и (или) потребленных организацией в процессе осуществления логистической деятельности.

Еще более сложным является определение состава логистических затрат предприятия. В таблице 1 представлен предлагаемый состав логистических затрат предприятий промышленности строительных материалов:

Предлагаемый состав логистических затрат предприятий промышленности
строительных материалов

Функциональная область логистики	Наименование статьи логистических затрат	Обозначение
Закупочная	Затраты на участие в тендерах на покупку сырья и материалов	Зтен
	Затраты на заработную плату сотрудникам отдела снабжения	Ззар
	Затраты на оплату штрафов на этапе закупок сырья и материалов	Зш
ИТОГО:	<i>Затраты в закупочной логистике</i>	Ззл
Транспортная	Затраты на доставку сырья и материалов	Здс
	Затраты на погрузку-разгрузку сырья, материалов, готовой продукции	Зпр
	Затраты на оплату таможенных пошлин, налогов и сборов при переходе таможенной границы	Зтам
	Затраты на перевалку продукции с одного вида транспорта на другой в процессе доставки	Зпер
	Затраты на содержание собственного транспорта	Зтран
	Затраты на заработную плату сотрудникам транспортного цеха	Ззп
	Затраты на системы мониторинга транспорта	Змон
	Затраты на страхование грузов	Зстр
ИТОГО:	<i>Затраты в транспортной логистике</i>	Зтл
Производственная	Затраты на внутрипроизводственное перемещение сырья, материалов, готовой продукции	Звн
	Затраты на управление производством	Зупр
	Затраты на внедрения систем автоматизации производства	Зса
	Затраты из-за простоя оборудования	Зпо
	Затраты из-за производства бракованной продукции (издержки на создание бракованной продукции)	Збр
ИТОГО:	<i>Затраты в производственной логистике</i>	Зпр
Складская	Затраты на содержание складов	Зскл
	Затраты на иммобилизацию средств в запасах	Ззап
	Затраты на хранение готовых строительных изделий, сырья, материалов	Зхр
	Затраты на заработную плату работникам складского хозяйства	Ззпс
	Затраты на внедрение систем механизации и автоматизации складских операций	Змех
	Недостача продукции в следствие порчи строительных изделий, сырья, материалов	Знед
ИТОГО:	<i>Затраты в складской логистике</i>	Зсл
Распределительная	Затраты по получению и оформлению заказов на строительную продукцию	Ззак
	Затраты по оформлению договора о поставках строительной продукции	Здог
	Затраты на стимулирование сбыта готовой продукции	Зстим
	Коммуникационные затраты на поддержание связей с потребителями и посредниками	Зком
	Комиссионные, выплачиваемые посредникам	Зком

Напряж
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

	Стоимость потерянных продаж	Зпот
	Возврат строительных материалов и конструкций от потребителей	Звозв
ИТОГО:	<i>Затраты в распределительной логистике</i>	Зрл
ИТОГО:	Суммарные логистические затраты	Злог

Опыт зарубежных компаний показывает, что анализ логистических затрат должен проводиться в процентном отношении к стандартным, объемным или ресурсным показателям, например:

- логистические издержки в отношении объема продаж;
- отдельные составляющие логистических затрат в отношении общих издержек;
- логистические издержки фирмы в отношении стандартов или среднего уровня в данной отрасли;
- логистические издержки в отношении соответствующих статей бюджета фирмы;
- логистические ресурсы бюджета на текущий момент в отношении прогнозируемых затрат.

Список использованных источников:

1. Миротин, Л.б. Эффективная логистика / Л.б. Миротин, ы.Э. Тышбаев, О.Г. Порошина. – М.: Экзамен, 2002. – 160 с.
2. Еловой, И.А. Влияние процессов глобализации на развитие транспортно-логистической системы страны / И.А. Еловой, И.А. Лебедева // вестн. бел. гос. ун.-та трансп. Наука и транспорт. – 2008. – № 2. – С. 55–63.
3. Полещук, И.И. Идентификация и планирование логистических издержек: методологический аспект / И.И. Полещук // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: сб. науч. ст. / Акад. упр. при Президенте Респ. беларусь; редкол.: С.А. Пелих [и др.]. – Минск, 2007. – С. 122–126.
4. Моисеева, Н. К. Экономические основы логистики /Н. К. Моисеева. - М.: ИНФА-М, 2008. - 528с. - [Электронный ресурс] - Логист сервис -Режим доступа: <http://www.logist-service.ru> - Дата доступа: 24.02.2018.

Латышевич Светлана
студент

Володько Ольга

доцент, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

г.Пинск, Беларусь

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА КРАХМАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Одно из традиционных и приоритетных направлений пищевой промышленности Республики Беларусь - выращивание и переработка картофеля. Важнейшей частью отрасли является производство картофельного крахмала. Он используется в таких отраслях промышленности, как: пищевая, бумажная, химико-фармацевтическая, текстильная, строительная, нефтегазодобывающая и других.

В настоящее время в Республике Беларусь функционируют около 30 предприятий государственной и частной формы собственности по переработке картофеля на крахмал и картофелепродукты. Имеющиеся мощности позволяют перерабатывать более 200 тыс. тонн картофеля в год, а также производить 25 тыс. тонн крахмала и 6 тыс. тонн картофелепродуктов.

Ежегодно в Республике Беларусь производится от 17 до 20 тыс. тонн картофельного крахмала, в рекордном 2012 г. — 24,1 тыс. тонн. При этом на экспорт поставляется около 8 тыс. т картофельного крахмала в год. Экспорт Республики Беларусь составляет 1,15% мирового экспорта картофельного крахмала, при этом Беларусь занимает 11 место в списке мировых экспортеров данной продукции. Основной объем белорусских поставок

картофельного крахмала пришелся в 2016 г. на рынок Российской Федерации и составил 78,11% от общего объема экспорта страны, а также на рынок Китая – 12,14% и Казахстана – 8,79%. В незначительном количестве исследуемая продукция также поставлялась из Беларуси в Узбекистан (0,58%), Молдову (0,22%) и Туркменистан (0,15%)[3].

За последние годы картофелеперерабатывающая отрасль Беларуси существенно изменилась. Введены в эксплуатацию новые производства по выпуску крахмала в ОАО "Новая Друть" в Могилевской и ОАО "Отечество" в Брестской областях. В "Новой Друти" также построен цех по производству модифицированных крахмалов, которые необходимы для фармацевтической отрасли республики. Такой крахмал используют в качестве компонента для выпуска таблеток. Создано новое производство по выпуску сушеного картофеля и овощей в КСУП "Славгородский пищевик" в Могилевской области. В ОАО "Лидапищеконцентраты" восстановлен цех по выпуску крахмала и сушеного картофеля. Проведена частичная реконструкция Заспенского крахмального завода в Гомельской и ОАО "Машпищепрод" в Минской областях. Завершено строительство нового завода в Гродненской области, который оснащен оборудованием шведской фирмы "Ларссон" мощностью переработки 300 тонн картофеля в сутки, или 36 тыс. тонн за сезон (120 дней). На заводах в ОАО "Отечество" и ОАО "Новая Друть" установлено оборудование международной корпорации "Клект" (Китай) [1].

Нужно отметить, что в последние годы импорт картофельного крахмала снизился до 2500 тонн в год. Основными проблемами в картофелекрахмальной отрасли остаются качество сырья, поставляемого на крахмальные заводы, а также физический и моральный износ технологического оборудования [2].

Важным направлением в развитии картофелекрахмальной отрасли является расширение производства модифицированных крахмалов. Они обладают избирательной способностью изменять или усиливать те или иные характеристики продуктов, в состав которых они вносятся. Эти свойства крахмалам придаются в процессе их модификации путем физического, теплового, химического или комбинированного воздействия. Согласно Программе развития картофелекрахмальной отрасли на 2015–2020 гг. структура производства модифицированных крахмалов в Республике Беларусь формируется в настоящее время следующим образом:

1. ОАО «Новая Друть», Бельничский район — производство химически модифицированных крахмалов, в основном катионных для нужд целлюлозно-бумажной промышленности;
2. ОАО «Рогозницкий крахмальный завод», Мостовский район — производство физически модифицированных (экструзионных) крахмалов для технических целей;
3. ОАО «Пищевой комбинат Веселово», Борисовский район — производство химически модифицированных крахмалов для пищевой промышленности [2].

Для дальнейшего успешного развития картофелекрахмальной отрасли необходимо безусловное выполнение мероприятий Государственной комплексной программы развития картофелеводства, овощеводства и плодоводства на 2015–2020 гг., утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 31.12.2015. г., в том числе:

1. продолжить создание, в зоне расположения крахмальных заводов, сырьевых зон по выращиванию картофеля с крахмалистостью около 20% в количествах, соответствующих мощностям заводов, со средним радиусом поставки картофеля на завод не более 50–70 км;
2. увеличить мощности отделений по сушке крахмала в 2 раза, либо создать условия для их круглогодичной работы за счет строительства специальных хранилищ сырого крахмала;
3. завершить организацию производства в ОАО «Новая Друть» цеха по производству химически модифицированных крахмалов;

4. создать на каждом предприятии сырьевые площадки для предварительной сухой очистки картофеля от загрязнений с целью допроизводственного снижения их количества до 5–10% от объема картофеля;

5. организовать на крахмальных предприятиях участки по отделению клеточного сока и его использованию в качестве удобрения для полива сельхозугодий, а также внедрить на заводах механическое обезвоживание и сушку мезги с вывозом ее на корм скоту или силосованием, создать на одном из предприятий участок производства сухих пищевых добавок на ее основе;

6. при формировании сырьевых зон учесть необходимость выращивания картофеля определенного целевого назначения для производства конкретных видов картофелепродуктов.

Отметим, что установление на крахмальных заводах нового оборудования, сырьевых площадок и сырьевых зон, может обеспечить стабильность производимых объемов крахмала, повышение его качественных показателей, а также снижение издержек производства.

Список использованных источников:

1. Сельское хозяйство Беларуси [Электронный ресурс]. – 2018. - Режим доступа: <http://aw.belal.by/russian/prof/prof.htm>. – Дата доступа: 21.03.2018.

2. Пищевая промышленность: наука и технологии в РБ [Электронный ресурс]. – 2018. - Режим доступа: <http://www.new.belproduct.com/assets/files/Pishhevaya-promyshlennost-%231-2015.pdf>. – Дата доступа: 21.03.2018.

3. Привлекательные рынки сбыта для экспорта картофельного крахмала [Электронный ресурс]. – 2018. - Режим доступа: <http://ncmps.by/userfiles/file/Kartofelkrahmal>– Дата доступа: 21.03.2018.

Левковская Оксана
студент

Карпинская Елена
к.с.-х.н., доцент

Академия управления при Президенте Республики Беларусь
г.Минск, Республика Беларусь

**ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И РЕЗЕРВЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ
В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ**

Производительность труда является показателем экономического роста, то есть показателем, обеспечивающим рост реального продукта и дохода. Рост производительности труда обуславливает снижение издержек и получение прибыли, необходимой для развития производства.

В зависимости от степени и характера влияния на уровень производительности труда факторы можно объединить в следующие группы: 1) материально-технические факторы; 2) организационно-экономические факторы; 3) социально-психологические факторы. Все прогрессивные изменения, затрагивающие вещественные факторы производства, создают только потенциальные возможности для роста производительности труда, а воплощение этих возможностей в реальный материальный результат неосуществимо без сознательных усилий работника, направленных на достижение наивысшего результата в труде.

Мозырская ТЭЦ является филиалом РУП «Гомельэнерго» и входит в состав ГПОЭ «Белэнерго». С января 1974 года предприятие начало осуществлять свою производственную деятельность с момента введения в эксплуатацию котлоагрегата ст. № 1 и турбоагрегата ст. № 1.

Мозырская ТЭЦ снабжает электрической и тепловой энергией Мозырский нефтеперерабатывающий завод и город Мозырь, а также ГП «Мозырская овощная фабрика», поселок Криничный и детский оздоровительный центр, оказывает услуги по химической очистке воды для нужд Мозырского НПЗ.

На підприємстві за 2014-2016 роки збільшуються практично всі економічні показники, крім показників валової прибутку і середньсписочної чисельності працівників. Показник валової прибутку в 2015 році суттєво скоротився і становив лише 68% від рівня 2014 року. Середньсписочна чисельність працівників теж зменшується, але завдяки цьому збільшується показник продуктивності праці.

В 2016 році кілька скоротився показник виручки від реалізації. Зниження виручки обумовлено, головним чином, зниженням собівартості реалізованої продукції в 2016 році порівняно з 2015 роком. Середньсписочна чисельність працівників, як і в 2015 році, теж зменшується.

Багато фінансові результати організації за аналізований період покращилися. В 2016 році підприємство працювало ефективніше порівняно з 2014 і 2015 роками. Так, в 2016 році темп зростання виручки перевищує темп зростання собівартості, темпи зростання прибутку до оподаткування і чистої прибутку суттєво збільшилися, темпи середньрічної вартості сукупних активів і середньрічної вартості власного капіталу майже не змінюються і становлять 111-112%, показники рентабельності реалізованої продукції і рентабельності продажів досягли рівня 2014 року.

Таким чином, за аналізований період діяльність підприємства не можна назвати достатньо стабільною: темпи зростання багатьох фінансових і економічних показників мають хвилястий характер. Аналіз фінансового стану підприємства показав, що в динаміці за аналізований період фінансовий стан Мозирської ТЕС можна охарактеризувати як не достатньо стабільний, величини практично всіх коефіцієнтів не відповідають нормативним значенням.

За аналізований період фактична трудомісткість на підприємстві зменшується, що призводить до збільшення середньгодинної виробничості. В цілому по підприємству зміна трудомісткості в 2014 році і в 2016 році відбулася за рахунок зменшення індивідуальної трудомісткості продукції на 51,5 чол.-ч і 69,5 чол.-ч в 2014 році і 2016 році відповідно.

Філіал «Мозирська ТЕС» РУП «Гомельенерго» в 2014 році міг отримати додатково 0,15 тис.руб. за рахунок скорочення щоденних втрат і за рахунок збільшення частки працівників в загальній чисельності працівників; в 2016 році підприємство використовувало свої резерви по підвищенню середньрічної виробничості.

За аналізований період на підприємстві покращилася організація праці, що сприяло підвищенню продуктивності праці майже в два рази. Резерв збільшення середньгодинної виробничості в 2016 році становив 1,9 руб., резерв зростання середньденної виробничості – 14,55 руб.

За рахунок запобігання прогулів і скорочення втрат робочого часу в зв'язі з профілактикою захворювань працівників, а також зменшенням до мінімуму додаткових відпусток за рішенням адміністрації підприємства фонд робочого часу може зрости на 710 днів. За рахунок цього фактора часткове звільнення чисельності працівників становитиме близько 3-х чол. або 0,58%, а продуктивність їх праці може зрости на 0,58%. Отже, підприємство за рахунок цього фактора може додатково отримати 48,72 руб. обсягу виробленої продукції (робіт, послуг) з кожного працівника.

Для підвищення продуктивності праці філіалу «Мозирська ТЕС» РУП «Гомельенерго» можна запропонувати наступні заходи:

- повне використання здібностей працівників;
- вдосконалення комунікацій і навчання;
- проведення ефективної політики соціальних (корпоративних) пільг;
- постійний аналіз і корекція кадрової політики і зарплатної плати;
- підвищення ступеня привабливості праці, виконуваних видів діяльності і др.

Перераховані заходи будуть стимулювати працівників до праці і збереженню робочого місця.

Литвин Оксана

викладач кафедри технологій та організації
туризму і готельно-ресторанної справи

Кирилюк Ірина

к. е. н., доцент кафедри технологій та організації туризму
і готельно-ресторанної справи

Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

м. Умань, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Для підвищення туристичного попиту виникає необхідність диверсифікації туристичних продуктів та окремих туристичних послуг, які можуть максимально задовольняти потреби споживачів. Висока конкуренція на ринку туристичних послуг потребує вдосконалення роботи туристичних підприємств.

Туристичні підприємства є суб'єктами, що здійснюють туристичну діяльність, тобто – це самостійні суб'єкти господарювання, що створюють туристичний продукт задля задоволення суспільних і власних потреб, надають туристичні послуги (перевезення, тимчасового розміщення, харчування, екскурсійного та іншого обслуговування). Діяльність туристичних підприємств, які в установленому порядку, отримали дозвіл на здійснення туристичної діяльності, пов'язана з посередництвом при реалізації туристичного продукту й туристичних послуг.

Згідно із Законом України «Про туризм», до суб'єктів туристичної діяльності відносять [1]:

- туристичних операторів (туроператорів);
- туристичних агентів (турагентів);
- інших суб'єктів підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг;
- гідів-перекладачів, екскурсоводів, спортивних інструкторів, провідників та інших фахівців туристичного супроводу – фізичних осіб, які проводять діяльність, пов'язану з туристичним супроводом, окрім осіб, які працюють на відповідних посадах підприємств, установ, організацій, яким належать чи які обслуговують об'єкти відвідування;
- фізичних осіб, які не є суб'єктами підприємницької діяльності та надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування тощо.

Досліджуючи діяльність туристичних підприємств, які безпосередньо впливають на їх управлінську діяльність та конкурентоспроможність на ринку туристичних послуг, слід зазначити, що їх основними функціями є:

- організаційна,
- посередницька (в залежності від класифікації туристичних підприємств);
- торговельно-банківська.

Завдяки ефективному управлінню, яке представляє особливу форму економічних відносин, що впливає на процеси, об'єкт чи систему, відповідно до поставлених цілей, реалізуються такі складові ефективного функціонування туристичних підприємств:

- достатня кількість клієнтів (туристів та екскурсантів);
- високі вимоги до якості туристичних послуг, тобто до якості обслуговування персоналом підприємства, якості транспортних перевезень, проживання, безпеки, та ін.

Управління туристичними підприємствами складається з трьох основних елементів:

- загального управління: розробка стандартів, нормативних вимог, управлінської політики та інших політик підприємств, організація діяльності підприємства, тактичне та стратегічне планування, забезпечення координації та контролю діяльності;

- управління структурою туристичного підприємства, визначення предмету діяльності та основних задач, встановлення партнерських зв'язків тощо;

- управління конкретними сферами управління, серед яких фінанси, маркетинг, інноваційний розвиток, управління персоналом та ін. [2, с. 14].

Ефективне управління підприємств індустрії гостинності впливає на якість наданих послуг та має бути пристосоване до нових соціально-економічних процесів і відповідати рівню та якості поставлених завдань.

До пріоритетних завдань управління туристичним підприємством потрібно віднести активацію людського фактору, що впливає на створення системи цінностей компанії. Важливим елементом являється внутрішня мотивація, як чинник приналежності працівника до кадрового потенціалу, що розкривається зацікавленістю у виконанні поставлених завдань та розширює горизонт розробки нових бізнес підходів та моделей управління. Спонування співробітників до ініціативи є важливим елементом заохочення працівників, розвитку організації та залучення інновацій в процес створення нового продукту [3, с. 208].

Отже, для успішної діяльності туристичних підприємств необхідно підвищувати якість надання послуг шляхом залучення працівників до процесу управління, що забезпечить задоволення їх власних потреб і суттєво вплине на якість обслуговування клієнтів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про туризм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.

2. Гринько Т.В. Удосконалення управління підприємствами туристичної сфери / Т.В. Гринько // Економіка, фінанси, право. – 2013. – №5. – С.13-15

3. Заря І.В. Концептуальні підходи до управління туристичним підприємством в сучасних умовах / І.В. Заря, Г. Дудич // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 4. Географія і сучасність. – 2015. – № 19 (33). – С. 203-209

Литвиненко Наталія

студент

Богач Лариса

к.е.н., ст. викладач

Національний університет біоресурсів і природокористування України

м. Київ, Україна

ОРЕНДНІ ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Орендний механізм сільськогосподарського землекористування визнаний світовою практикою і є важливою складовою ринкової економіки. Йому належить домінуюча позиція у розвитку земельних відносин. Він являє собою достатньо гнучку систему виробництва, створює сприятливі умови для формування оптимальних розмірів землекористувань у аграрних підприємствах.

Питання оренди землі в Україні в період становлення ринку земель с.г. призначення та в умовах дії мораторію на їх продаж є надзвичайно важливим, оскільки оренда землі в умовах приватної власності є, певною мірою, альтернативною формою ринкового користування та володіння землями сільськогосподарського призначення, оскільки власник землі за певну плату надає право використовувати свій ресурс — іншими особами, що дозволяє оптимізувати розміри власного землекористування. Крім того оренда дає можливість матеріальної підтримки сільського населення за рахунок орендної плати, наповнювати бюджети місцевих селищних та сільських рад, шляхом передачі в оренду земель державної і комунальної власності та невитребуваних паїв.

На сучасному етапі функціонування ринкової економіки в Україні особливої актуальності набувають питання економічно-правового стану орендних земельних відносин.

Автор О. В. Шибаніна [3] трактує, що оренда землі – є важливою умовою ефективного розвитку сільського господарства, оскільки без запровадження зважених орендних відносин важко розраховувати на забезпечення оптимальних за своїми розмірами підприємств та їхню адаптацію до умов ринкової економіки, розв'язання соціальних проблем розвитку села. Земля є тим ресурсом, раціональне використання якого дозволить отримати конкурентні переваги в цивілізованому світі і, таким чином, вивести національну економіку, в тому числі й АПК, на якісно новий рівень розвитку.

Ринок землі реалізується за допомогою таких ринкових операцій, як купівля-продаж, оренда, іпотека, обмін. На сучасному етапі становлення ринку сільськогосподарських земель купівля-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення не здійснюється, громадяни України можуть купувати і продавати лише ті ділянки, які вони отримали у приватну власність для ведення особистого підсобного господарства, садівництва, присадибних ділянок та дачного і гаражного будівництва. [4]

Неможливість купівлі-продажу сьогодні пояснюється, по-перше, відсутністю платоспроможного попиту на землю з боку більшої частини населення, по-друге, нерегульованістю багатьох питань земельних відносин, по-третє, відсутністю відповідної ринкової інфраструктури та ефективної системи ціноутворення на землю, по-четверте, неготовністю сільського населення брати участь у купівлі-продажі земель та існуючою упередженістю щодо соціально-економічної небезпеки купівлі-продажу землі.

Теоретичні і практичні аспекти розвитку орендних земельних відносин у аграрному секторі економіки досліджувались у роботах В.Г. Андрійчука, П.І. Гайдуцького, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, О.В. Шкільова, М.М. Федорова, А.С.Данкевича, І.І. Червена, О.Ю. Єрмакова, О.В. Шибаніної та ін.

Всього за роки земельної реформи з 42 млн га сільськогосподарських угідь майже 31 млн га, або більше 74% було безкоштовно передано громадянам України у приватну власність. Проте на ринку сільськогосподарських земель продовжує діяти мораторій, що обмежує його виключно орендними відносинами та успадкуванням. Ринок сільськогосподарської оренди демонструє щорічний стабільний ріст, високу кризостійкість і привабливість як для внутрішніх, так і для зовнішніх інвесторів. Це пояснюється високими якісними характеристиками українських земель, низькими ставками податків і орендної плати, зростання яких істотно відстає як від загальних темпів інфляції, так і від зростання цін на сільськогосподарську продукцію [1].

На сьогодні в сільському господарстві України орендні відносини є домінуючими. В Україні близько 90 % сільськогосподарських угідь є об'єктом орендних відносин [2]. Більшість селян реалізує своє право на сільськогосподарську землю за допомогою орендних відносин з аграрними господарствами, фермерськими господарствами та іншими суб'єктами господарювання.

Таким чином, орендні відносини в нашій державі наразі не характеризуються достатньо високою соціально-економічною та екологічною ефективністю.

Тому, на наш погляд, в Україні на сучасному етапі розвитку, коли орендні відносини залишаються переважною формою земельного обігу, варто запровадити дієвий механізм державного регулювання оренди землі, спрямований на забезпечення ефективного землекористування та вирішення соціальних проблем сільського населення. Пріоритетним завданням держави має стати захист прав орендодавців та орендарів.

Список використаних джерел

1. Бердніков Є. Відкриття ринку земель та розвиток Державного земельного банку / Є. Бердніков // Землевпорядний вісник. — 2012. — №11. — С. 2—5.
2. Єрмаков О.Ю. Розвиток регіонального ринку оренди сільськогосподарських земель / О.Ю. Єрмаков, А.В. Кравченко // Економіка АПК. — 2007. — № 6. — С. 10-14.

3. Шибаніна О. В. Орендні земельні відносини: сучасний стан та основні напрями удосконалення / О. В. Шибаніна // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 7–13.

4. Юхименко О. М. Розвиток орендних відносин в аграрному секторі економіки / О. М. Юхименко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 18–21.

Лупеха Інна

молодший науковий співробітник

Національний науковий центр «Інститут землеробства

Національної академії аграрних наук України»

смт. Чабани, Україна

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ НА РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА

В економічній науці загально визнано, що виробництво створює не тільки матеріальні блага, а й різноманітні послуги, які в одних випадках пов'язані з виробництвом матеріальних благ, в інших – із задоволенням безпосередніх потреб людей. Отже, кінцевим результатом виробництва є матеріальні продукти або послуги. Щоб їх було більше, потрібно раціонально використовувати всі ресурси, які залучають у виробництво. Від цього залежить не тільки кількість благ, а й рівень витрат виробництва та прибутки підприємств.

Важливим фактором, від якого залежить обсяг виробництва є економічні ресурси, якими володіє суспільство. Економічні ресурси – сукупність матеріальних і нематеріальних факторів та засобів, що забезпечують функціонування й безперебійний процес суспільного виробництва і відтворення. Їх поділяють на такі основні групи, а саме: природні, матеріальні, трудові ресурси, фінансові (інвестиційні) та інформаційні ресурси.

Природні ресурси – це частини природних об'єктів, що використовуються для задоволення відповідних потреб людей, мають різне призначення та цінність для суспільства. Вони визначаються певними показниками, зокрема місцем знаходження природних ресурсів, їх поширенням на відповідній території, здатністю до відтворення і т.д. [1, с. 51].

Природні ресурси поділяються на поділяються на вичерпні і невичерпні (або відновлювані і не відновлювані).

До вичерпних ресурсів відносяться:

– не відновлювані (багатства надр);

– відносно відновлювані (грунти, дерева);

– відновлювані (рослинний і тваринний світи, деяка мінеральна сировина).

До невичерпних ресурсів відносяться:

– космічні (сонячна радіація, морські припливи);

– кліматичні (атмосферне повітря, енергія вітру);

– водні (поверхневі та підземні води).

Матеріальні ресурси – комплекс речових елементів (засобів та предметів праці), призначених для обробки або переробки в процесі виробництва (машини та обладнання, сировина, основні та допоміжні матеріали, напівфабрикати тощо) [2, с. 377]. Засоби праці поділяються на активні і пасивні. До активних належать машини, обладнання, інструменти, потокові лінії, конвеєри тощо. До пасивних – будівлі, споруди, місткості, внутрішньовиробничі засоби, комунікації, склади.

Управління матеріальними ресурсами передбачає вирішення таких питань, як нормування витрат матеріалів і визначення потреби в них для виробничої діяльності підприємства, нормування запасів предметів постачання і витрат на їх утримання, облік і контроль матеріальних ресурсів у процесі їхнього збереження і споживання.

Трудові ресурси – це частина населення країни, яка володіє необхідним фізичним розвитком, здоров'ям, освітою, культурою, здібностями, кваліфікацією, професійними знаннями для роботи в сфері суспільно-корисної діяльності [3, с. 11].

До трудових ресурсів належать:

- населення в працездатному віці, крім непрацюючих інвалідів 1-ї і 2-ї груп та непрацюючих осіб, які одержують пенсію на пільгових умовах;
- працюючі особи пенсійного віку;
- працюючі особи віком до 16 років.

До їхнього складу включаються також особи працездатного віку, потенційно здатні до участі в праці, але зайняті в домашньому і особистому підсобному господарстві, на навчанні з відривом від виробництва, на військовій службі.

Фінансові ресурси – сукупність доходів, відрахувань та надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств, організацій та держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширення виробництва і зростання матеріального добробуту суспільства [4, с. 434].

Слід зазначити, що фінансові ресурси, які існують у державі, накопичуються на трьох рівнях економічної системи. Фінансові ресурси на мікрорівні накопичуються як в результаті створення ВВП, так і в результаті їх перерозподілу. На даному рівні фінансові ресурси мають вигляд накопичень, депозитів та вкладів у банківську систему. На мезорівні фінансові ресурси накопичуються у суб'єктів підприємницької діяльності і є безпосереднім результатом розподілу нового створеного ВВП. На макрорівні фінансові ресурси держави є наслідком розподілу, перерозподілу та централізації ВВП і мають форму бюджетних та позабюджетних фондів фінансових ресурсів.

Інформаційні ресурси – окремі документи і масиви документів, результати інтелектуальної, творчої та інформаційної діяльності, бази та банки даних, всі види архівів, бібліотеки, музейні фонди та інші, що містять відомості і знання, зафіксовані на відповідних носіях інформації, є об'єктами права власності всіх суб'єктів України і мають споживчу вартість.

Значення окремих видів ресурсів змінювалось у залежності від застосування технологій. Наприклад, у доіндустріальному суспільстві пріоритет належав природнім та трудовим ресурсам, в індустріальному – матеріальним, в постіндустріальному – інтелектуальним та інформаційним ресурсам. Спільною важливою рисою всіх економічних ресурсів є те, що вони кількісно обмежені.

Раціональне використання ресурсів великою мірою залежить від технологічного рівня виробництва, тобто сукупність способів і методів, використовуваних для обробки сировини, матеріалів, а також засобів праці. Технічне устаткування і методи виготовлення товарів і послуг постійно вдосконалюються на основі накопичення наукових знань. Таке вдосконалення машин і методів виробництва забезпечує збільшення випуску продукції при незмінних або й менших витратах сировини, енергії, палива та інших ресурсів. Головним напрямом підвищення ефективності виробництва та раціонального використання ресурсів є запровадження маловідходних та безвідходних технологій, що базуються на комп'ютеризації, автоматизації, використанні нових видів енергії та сировини.

Список використаних джерел:

1. Троцька М.В. Природні ресурси як об'єкти загальнодержавного та місцевого значення / М.В. Троцька // Право та інноваційне суспільство. – 2016. – №1(6). – С. 51–59.
2. Золотогоров В.Г. Экономический словарь по экономике / В.Г. Золотогоров. – Мн.: Польша, 1997. – 571 с.
3. Долгушкин Н.К., Новиков В.Г. Категории “трудовые ресурсы”, “рабочая сила”, “кадры” – сущность и содержание / Н.К. Долгушкин, В.Г. Новиков // Аграрная наука. – 2001. – № 4. – С. 11–12.
4. Александрова М.М. Фінансові ресурси, підходи до розуміння та визначення / М.М. Александрова // Фінанси та статистика. – 2007. – № 1(39). – С. 434–438.

Любашенко Вячеслав

к.ю.н.

Национальный университет «Одесская юридическая академия»

г. Одесса, Украина

СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ УКРАИНСКИХ ИНВЕСТОРОВ

Системы государственного страхования зарубежных инвестиций национальных инвесторов существуют во многих государствах мира (США, Германия, Швейцария и т.д.) и представляют собой дополнительную гарантию инвестиций в страны, обладающие нестабильной политической средой. Таким системам страхования свойственен комплементарный (по отношению к страховым гарантиям, предоставляемых частными страховыми агентами) и эксклюзивный (покрывает вид рисков, которые лишь в частичной мере могут быть покрыты частными агентами) характер. Несмотря на определенную степень развитости рынка страхования, в Украине сегодня не существует действующей системы государственного страхования зарубежных инвестиций национальных инвесторов. Формирование такой системы лишь предполагается, притом в её урезанном виде. В настоящий момент уже принята основная законодательная база для внедрения системы государственного страхования иностранных инвестиций, что позволяет провести базовый анализ основных характеристик будущей системы.

20 декабря 2016 года Верховная Рада Украины приняла Закон «Об обеспечении масштабной экспансии товаров (работ, услуг) украинского происхождения путём страхования, гарантирования и удешевления кредитования экспорта» [1] (далее – Закон). Этим Законом предусматривается учреждение Экспортно-кредитного агентства (далее – ЭКА), которое, в частности, будет осуществлять деятельность по «страхованию и перестрахованию прямых инвестиций из Украины, которые вкладываются в объекты предпринимательской деятельности, от некоммерческих рисков для обеспечения возмещения средств в случае потери инвестиции либо её части» (ст. 6). Позже, 7 февраля 2018 года, Кабинет министров Украины принял Постановление № 65 «Вопросы создания Экспортно-кредитного агентства» [2], в дополнение к которому содержатся Устав ЭКА и Порядок проведения конкурсного отбора кандидатов на должность члена наблюдательного совета ЭКА. Законом также предполагается принятие Кабинетом министров Украины и других актов, которые должны определить, помимо прочего, «требования к правилам страхования, включая требования к сторонам договора страхования, объектам страхования, страховым суммам, страховым премиям, страховым тарифам, страховым рискам, страховым случаям, порядку заключения и исполнения договоров страхования» (п. 5 ст. 9). По состоянию на март 2018 года законодательная база деятельности ЭКА является недостаточной, при этом отдельные основные характеристики деятельности ЭКА в сфере страхования инвестиций уже определены.

Ключевым аспектом правового регулирования государственного страхования зарубежных инвестиций украинских инвесторов является норма о неприменении к такому виду страхования положений законов Украины «О страховании» и «О финансовых услугах и государственном регулировании рынка финансовых услуг» (п. 2 ст. 9). Предполагается, что данный вид страхования будет урегулирован подзаконными актами; однако, учитывая противоречивость самого Закона, представляется возможным применение к государственному страхованию положений закона Украины «О страховании» в правоприменительной практике по аналогии.

Законом предусмотрено основное ограничение на страхование инвестиций ЭКА: застрахованными могут быть лишь инвестиции, направленные на развитие инфраструктуры, необходимой для экспорта товаров (работ, услуг) украинского происхождения (п. 10 ст. 6). Такое положение соответствует духу Закона, направленного на стимулирование экспорта;

создание полноценной государственной системы страхования инвестиций в рамках ЭКА выходило бы далеко за цели деятельности этого органа. При этом именно ЭКА определяется уполномоченным на исполнение функций, обеспечение финансовых обязательств и осуществление прав, которые происходят из двусторонних соглашений Украины о поощрении и взаимной защите инвестиций, а также многосторонних международно-правовых актов Украины (п. 11 ст. 6). Таким образом, несмотря на то, что Закон не охватывает сферу экспорта капитала, ЭКА, на основе Закона, наделяется соответствующими функциями, которые вытекают из международных инвестиционных соглашений. Такое определение круга полномочий ЭКА требует уточнения, несмотря на подразумеваемую отсылку на положение (статью) о страховании (или же суброгации) в потенциальном инвестиционном договоре.

Законом предусматривается и другое ограничение на страхование: предусматривается список характеристик субъекта, с которыми не могут быть заключены договоры страхования (п. 2 ст. 11). Однако некоторые формулировки подпунктов определяют их применение лишь к операциям гарантирования исполнения внешнеэкономических контрактов (п.п. 2, 5). При этом теоретически может возникать абсурдная ситуация: договор страхования не может быть заключен с субъектом во исполнение внешнеэкономического контракта с контрагентом, инкорпорированном в государстве-агрессоре, при этом страхование инвестиции из Украины в такое государство может быть осуществлено ЭКА. Такая ситуация в Законе отображает акцент законодателя именно на гарантировании и страховании внешнеэкономических контрактов, что свидетельствует о необходимости развития его положений относительно страхования инвестиций.

Стоит отметить, что несовершенство Закона было отмечено сразу после его принятия. К примеру, Немецкая консультативная группа в августе 2017 года выпустила работу «Экспортно-кредитное агентство для Украины: анализ текущего законодательства и Устава» [3]. В ней содержались рекомендации, которые, в общем, не относились к страхованию инвестиций, но определяли правовые пробелы и противоречия в Законе и Уставе ЭКА.

Важно определение понятия некоммерческого риска в Законе. Несмотря на использование термина «некоммерческие риски» в тексте Закона к аспектам страхования как внешнеэкономических договоров, так и инвестиций, в ст. 2 термин конструируется лишь в аспекте договоров: «некоммерческий риск – риск полного или частичного невыполнения обязательств иностранным покупателем или банком иностранного покупателя перед украинским экспортером по внешнеэкономическому договору (контракту) или банком-кредитором или украинским экспортером перед банком-кредитором...». При этом список некоммерческих рисков включает как и признанные политические риски (связанные с переводом платежей, экспроприацией и аналогичными мерами, нарушением договора, войной и гражданскими беспорядками), так и специфические (эмбарго на торговлю, чрезвычайные происшествия природного характера, принятие мер посредством вынесения решения суда или изменения законодательства, которые исключают возможность исполнения договора). Безусловно, что представленное в Законе понятие некоммерческих рисков требует уточнения для применения к страхованию зарубежных инвестиций украинских инвесторов.

Стоит добавить, что Закон в общих чертах также описывает схему установления страховых тарифов (п. 5 ст. 6): предусматривается зависимость страхового тарифа от политического риска страны с учётом информации, предоставляемой ОЕСР и Международным союзом страховщиков кредитов и инвестиций (Бернским союзом).

Таким образом, необходимо констатировать недостаточную правовую регламентацию системы государственного страхования зарубежных инвестиций украинского происхождения. Связь данной системы с экспортными операциями отобразилась и на качестве правовых норм о страховании в Законе: положения об отказе в заключении

страхового договора по субъектному признаку и определение термина «некоммерческие риски» требуют доработки в аспекте страхования инвестиций. Несмотря на вышеуказанные проблемы, становление такой системы представляет собой шаг вперед для защиты прав и интересов украинских инвесторов. Впрочем, вопрос об усовершенствовании будущей системы страхования пока носит лишь теоретический характер.

Список использованных источников:

1. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту : Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2017. – № 4. – Ст. 43.

2. Постанова Кабінету міністрів України № 65 від 07 лютого 2018 року «Питання утворення Експортно-кредитного агентства». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/nras/pitannya-utvorennya-eksporno-kreditnogo-agentstva>.

3. Янус Г., Кірхнер Р. Експортно-кредитне агентство для України: аналіз поточного законодавства та статуту / Німецька консультативна група. Серія консультативних робіт [PP/03/2017]. – Берлін/Київ, серпень 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2017/08/PP_03_2017_ua.pdf.

Мазур Анна

студент

Киевич Александр

д.э.н., профессор

Полесский государственный университет

г. Пинск, Беларусь

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Страхование представляет собой стоимостную, а точнее финансовую категорию. Его сущность заключается в распределении ущерба между всеми участниками страхования. Это своего рода кооперация по предотвращению негативных последствий стихийных бедствий, аварий, а также по возмещению материальных потерь, что служит базой для обеспечения непрерывности и бесперебойности воспроизводственного процесса. Возмещение потерь осуществляется в денежной форме, поэтому экономические отношения, положенные в основу страхования, проявляются через оборот денежных средств, то есть являются денежными отношениями. В результате страхование относится к системе финансов[1, с. 294].

Рынок страхования играет важную роль в экономическом развитии и является особенно значимым для стран с переходной экономикой.

По состоянию на 1 января 2017 года на страховом рынке Республики Беларусь страховую деятельность осуществляли 19 страховых организаций (крупнейшая – «Белгосстрах», 56% рынка страхования Беларуси), в том числе 3 организации, осуществляющие виды страхования, относящиеся к страхованию жизни, и РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация».

Основной объем страхового бизнеса в 2016 году был сосредоточен в 10 страховых организациях (преимущественно государственных), занимающих лидирующие позиции по величине активов. В 2016 году на 10 страховщиков пришлось 93% от общей суммы активов страхового сектора [2].

Для координации деятельности страховщиков и страховых брокеров, защиты их имущественных интересов, а также для выполнения ими совместных программ в 2001 году создана Белорусская ассоциация страховщиков.

В состав профессионального объединения белорусских страховщиков - Белорусской ассоциации страховщиков на 1 января 2017 года входили 29 страховых организаций: 18 страховых организаций Республики Беларусь, из них 3 организации, осуществляющие виды страхования, относящиеся к страхованию жизни; 10 страховых брокеров; Белорусская национальная перестраховочная организация[4].

В таблице представлено количество страховых посредников на 1 января 2017 года.

Таблица

Основные иностранные инвесторы

Брокеры	29 организаций
Страховые агенты – юридические лица	243 организаций
Страховые агенты, выполняющие работы по гражданско-правовым договорам	8 138 человек
Страховые агенты – внешние совместители	33 человека

Примечание - Источник: [4]

Страховой рынок Республики Беларусь на современном этапе характеризуется недостаточной емкостью и очень нуждается в притоке капитала. Его основные макроэкономические показатели значительно отстают от международной практики.

Структуру страховых премий по обязательным видам страхования за 2016 год можно рассмотреть на рисунке.

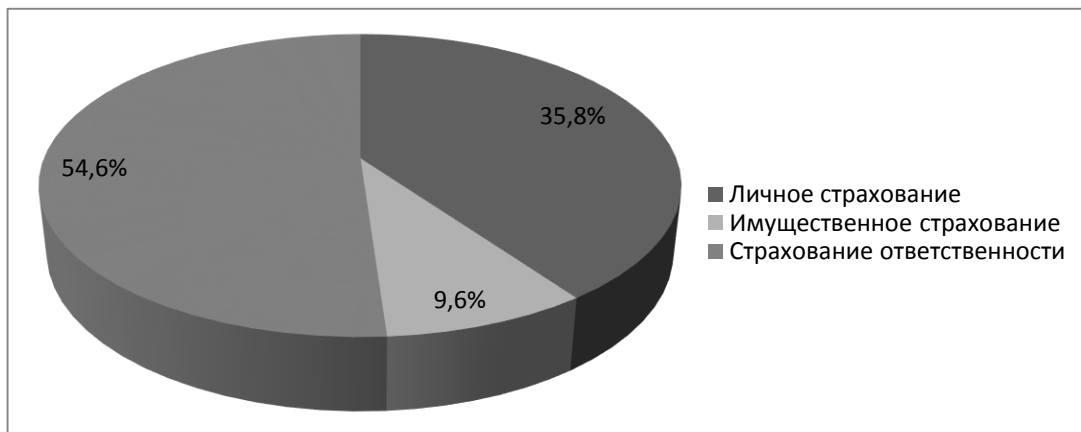


Рис. Структура страховых премий по обязательным видам страхования за 2016 г.

Примечание – Источник: [3]

Из рисунка видно, что в 2016 году наибольшая доля страховых премий по обязательным видам страхования в Республике Беларусь приходится на страхование ответственности – 54,6%, второе место по объему страховых взносов занимает личное страхование – 35,8%, и наименьшая доля принадлежит имущественному страхованию – 9,6%.

Самый высокий рост взносов среди обязательного страхования приходится на страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств-48,5%, на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний приходится 38,0%, страхование с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы – 6,2%, прочие - 7,3%.

На развитие страхового рынка в 2016 году негативное влияние оказали изменение макроэкономической ситуации в стране, снижение платежеспособного спроса на страховые услуги в связи с нестабильным финансовым положением предприятий и организаций, а также невысокий уровень доходов населения [2].

Страховой рынок Республики Беларусь в настоящее время недостаточно развит. В целом он характеризуется высокой степенью концентрации, отсутствием необходимой конкуренции, доминированием государственной формы собственности, преференциями в отношении страховых организаций, контролируемых государством.

Для совершенствования рынка страховых услуг в Республике Беларусь необходимо: развитие преимущественно добровольных видов страхования; предоставление равных прав и полномочий государственным и частным страховым организациям для увеличения конкуренции и роста рынка страхования; привлечение иностранного капитала в страховой сектор путем либерализации страхового законодательства; развитие сети подразделений страховых организаций, непосредственно осуществляющих реализацию страховых продуктов; совершенствование системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в сфере страхования.

Список использованных источников:

1. Бочаров, В.В. Финансы: учебник для вузов / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев, Н.П. Радковская. – СПб: Питер, 2009. – 400 с.
2. Финансовая стабильность в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/finstabrep/FinStab2015.pdf> – Дата доступа: 10.03.2018.
3. Основные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2016 год [Электронный ресурс] / Министерство финансов Республики Беларусь. – Минск, 2016. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/supervision/stat/2016/itogi/5d0f78d07a3f46a2.html>. – Дата доступа: 10.03.2018.
4. Страховой рынок Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Белорусская ассоциация страховщиков. – Минск, 2017. – Режим доступа: <http://www.belasin.by/>. – Дата доступа: 20.03.2018.

Малхасян Вячеслав

аспирант

Бонцевич Н.В.

д.э.н., доцент

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В ежегодно составляемом Рейтинге стран по удобству ведения бизнеса, или DoingBusiness, Республика Беларусь занимает 57 позицию. Непрерывное развитие предпринимательского сектора государства и активная деятельность правительства, направленная на улучшение бизнес-климата, привели к тому, что открыть бизнес в Беларуси стало намного легче, чем в Литве или Германии.

Средний и малый бизнес в Беларуси играет важную роль в социально-экономическом развитии страны. Он способствует формированию конкурентной среды, обеспечивает рост производства потребительских товаров, благодаря ему расширяется сфера услуг, а экономике придается дополнительная стабильность[2].

Значение малого предпринимательства определяется также и такими его особенностями, как способность быстро реагировать на спрос потребителей и оперативно его удовлетворять, быстро откликаться на изменения рыночной конъюнктуры и демонстрировать высокую маневренность. Помимо этого, малый бизнес страны предоставляет много новых рабочих мест, что приводит, в свою очередь, к сокращению численности нетрудоустроенного населения.

Благодаря низкому уровню конкуренции и сильной фрагментации рынка малый бизнес в Беларуси может вполне успешно развиваться. В каждой сфере, от поставок бытовой и компьютерной техники до продажи продуктов питания, есть свой определенный запас роста. Следует отметить, что Беларусь – одна из немногих стран на постсоветском пространстве, где со стороны правительства присутствует минимум ограничений для открытия своего дела по сравнению с другими странами. Таким образом, любой местный житель или иностранный гражданин с видом на жительство при наличии желания и возможностей может стать успешным предпринимателем и вести свой малый бизнес в Республике Беларусь[1, с. 178].

Бизнес-среда Беларуси сформирована в основном из малых и средних предприятий. При этом большая часть из них относится к сфере торговли, существенно меньше – к сфере строительства и промышленности.

Намереваясь открыть свой малый бизнес, человек должен четко осознавать, какой деятельностью он хочет заниматься. Помимо этого, важно правильно оформить все бумаги и зарегистрировать в соответствующих органах свое дело. Это позволит избежать ряда проблем с законодательством. На сегодняшний день процент успешных предприятий в Беларуси составляет около 70–80%.

Белорусское правительство серьезно настроено на поощрение высокотехнологичных производств. Опираясь на опыт соседнего государства, Российской Федерации, в Беларуси в скором времени планируется создание региональных венчурных компаний. За счет фонда они будут обеспечивать стабильные инвестиции в инновационные предприятия.

В Государственную программу по развитию малого и среднего бизнеса в Беларуси регулярно вносятся конструктивные замечания. Одной из наиболее существенных поправок последнего времени стало внесение изменений, которые касаются оказания господдержки предприятиям всех форм собственности. Также члены правительства намерены создать более благоприятные условия для приобретения собственности владельцами бизнеса. На данный момент около 90% индивидуальных предпринимателей находятся в арендных отношениях[1, с 179].

Список использованных источников:

1. Балашевич М.И. Экономика малого бизнеса: Учеб.пособие.// - Мн.: БГЭУ, 2015. – С. 178-179.
2. Белорусский Банк Малого Бизнеса [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.bbsb.by/> Дата доступа: 24.03.2018.

Маммедова Акбиби

магистрант

Дмитриева Н. Ю.

к. э.н., доц.

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины

Гомель, Беларусь

ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ПАРТНЕРСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ТУРКМЕНИСТАН

В Туркменистане одной из приоритетных задач социально-экономического развития является формирование нового качества взаимодействия государства и бизнеса, укрепления партнерских отношений между этими субъектами. Содействие развитию предпринимательства со стороны государства выражается, прежде всего, в координации деятельности различных структур данной области, оценке и анализе программ развития малого бизнеса, организации и изучении новых форм предпринимательства, разработке предложений по содействию средним и малым предприятиям.

Исследователи относят Туркменистан к группе стран, где вопрос о государственно-частном партнерстве законодательно не урегулирован. Однако можно утверждать, что в

економіке країни закладені основи тесного співробітництва і підтримки приватного і державного секторів.

Законодавчі ініціативи, направлені на надання державної підтримки приватному підприємництву і встановлення взаємовигідного державно-приватного партнерства (ГЧП), обговорюються Меджлисом (Парламентом), а також правовими дослідницькими інститутами Туркменістану. В даний час законодавчі органи Туркменістану вивчають питання про те, яке місце державно-приватне партнерство могло б зайняти в правовій системі Туркменістану, аналізуючи його ризики і переваги для держави, економіки і суспільства.

Важливою вехою в становленні інституту партнерства держави і бізнесу є стратифікація його механізму в «Законі Туркменістану про інноваційну діяльність». В статті 17 «Державно-приватне партнерство в сфері інноваційної діяльності», викладені його основні принципи, наприклад, такі як рівноправне взаємодія держави і суб'єктів господарювання недержавної форми власності, засноване на урахуванні інтересів обох сторін; вільного і відкритого доступу суб'єктів господарювання незалежно від форми власності до реалізації заходів державної інноваційної політики і інші [1].

Інші перспективні напрями державно-приватного партнерства в Туркменістані створені в межах закону «Про вуглеводородні ресурси», відповідно до якого в країні застосовуються наступні види договорів: Договір про розподіл продукції; Договір про концесії на умовах роялті і податку; Договір про спільну діяльність; Договір про сервісні послуги з ризиком і інші види договорів.

Факти свідчать про те, що основи державно-приватного партнерства склалися в Туркменістані не тільки в законодавчій сфері, але і в реальній дійсності. Загальна кількість приватних підприємств в країні перевищило 18 тисяч і становить більше 60%. Робочими місцями було забезпечено майже 150 тисяч осіб. Велика частка приватних виробників забезпечує продовольственную безпеку – в даний час 63% продукції сільськогосподарського господарства і понад 60% промислових товарів виробляються в недержавних галузях економіки. Понад 90% робіт в сфері торгівлі і послуг виконують підприємці [3].

Яскравим прикладом надання підприємцям дійсної державної підтримки є виділення цільових кредитних коштів. Президент Туркменістану підписав Постанову про виділення через Акціонерно-комерційний банк «Rysgal» Союзу промисловців і підприємців Туркменістану кредит на суму до двох мільярдів чотирьохсот мільйонів доларів США строком на 20 років з 1% річних і п'ятирічним пільговим періодом для фінансування будівництва швидкісної автомагістралі Ашхабад-Туркменабат. Також кредит на суму до шестисот мільйонів доларів США строком на 11 років з 3% річних і чотирьохрічним пільговим періодом для фінансування будівництва на родовищі калійних солей Тюбигатан в Лебапській області Горнорудного обогатительного комбінату з випуску калійних добрив [2].

Важливим ланкою партнерства підприємчих структур є система їх інформаційної підтримки. В даному контексті слід відзначити позитивні результати створення інтернет-сайту Міністерства юстиції Туркменістану www.minjust.gov.tm.

При цьому області застосування партнерства держави і приватного бізнесу постійно розширюються в руслі загальних тенденцій диверсифікації економіки і соціальної сфери.

Найбільш перспективним напрямком формування такого партнерства держави і бізнесу в нашій країні є виробництво продовольства, текстильна, фармацевтична промисловість, будівництво, вдосконалення інфраструктури ЖКХ, туризм, сервісний сектор і інші сфери. Контракти держави з приватними

фирмами, особенно на тендерной основе, уже получили широкое распространение в нашей стране в таких отраслях, как проектирование и строительство, торгово-закупочная и снабженческая деятельность

Динамично развивается в Туркменистане и такой вид государственно-частного партнерства, как соглашения о разделе продукции. Доля добычи нефти и газа совместными и иностранными компаниями постоянно увеличивается. По нефти, например, эти темпы роста в последние годы составляли 46,8%, по газу – 12,6% [3].

Государственно-частное партнерство развивается в животноводстве. Так, в 2014 году в Ахалском велаяте при участии Президента Гурбангулы Бердымухамедова крупный животноводческий комплекс, возведенный на территории дайханского объединения «Абадан» хозяйственным обществом «Sahabatly». Введены в строй современное предприятие по производству комбинированных кормов для животных и птицы и животноводческая ферма по откорму молодняка крупного рогатого скота. Крупный животноводческий комплекс по производству 20 тысяч тонн молочной и 100 тонн мясной продукции возведен в этрапе Бахарлы[4].

Правительство Туркменистана подписало и одобрило создание государственно-частного координационного комитета по обеспечению всеобщего доступа к продуктам репродуктивного здоровья, инициированным ЮНФПА, Фондом Организации Объединенных Наций в области народонаселения.

Предприниматели Туркменистана приступают к реализации проектов строительства высокоскоростной автомобильной магистрали Туркменабат – Ашхабад и предприятия по производству калийных удобрений в Гаурдаке; предпринимательскому сектору передана Национальная туристическая зона «Аваза»; Союзу промышленников и предпринимателей выделен земельный участок в 8 гектаров в Ашхабаде в постоянное пользование для строительства комплекса социально-культурного назначения; такая же возможность предоставлена и хякимлику Ашхабада – заключение контракта на проектирование и строительство инфраструктурных объектов с индивидуальным предприятием «Beýik-Vina».

Таким, образом, развитие государственно-частного партнерства в Туркменистане создает условия для интенсивного развития инфраструктуры и ускорение темпов обновления основных производственных фондов; повышение качества строительства, эксплуатации и управления за счет инноваций, стимулов и компетенций частных партнеров; более широкий доступ к рынкам частного капитала; рост качества производимой продукции и оказываемых услуг населению; снижение бюджетной нагрузки и высвобождение дополнительных ресурсов, защищенность инвестиций, доступ к альтернативным источникам капитала.

Список использованных источников

1. Закон Туркменистана об инновационной деятельности. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?file_id=399335.
2. Туркменистан: государственно-частному партнерству исполнилось 10 лет – Режим доступа: <http://www.newscentralasia.net/2018/03/19/turkmenistan-10-years-of-public-private-partnership-ru/>
3. Трапезников В. Государственно-частное партнерство: перспективные направления и механизмы реализации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.turkmenistan.gov.tm/id=2183>.
4. Нурыев Ягмыр. На пути развития государственно-частного партнерства. - Режим доступа: <http://www.turkmenistan.gov.tm/?id=8441>].

Матвеев Сергей

старший преподаватель

Харьковский торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета

г. Харьков, Украина

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.

В современной инновационной деятельности предприятий важным звеном является соблюдение рациональных норм природопользования, устанавливаемых на тот или иной период времени, на основе объективной оценки природоохранных качеств технологии.

Известно, что до самого последнего времени при выборе альтернативных технологических решений предприятия исходили из двух критериев: прямой результативности (сравнение решений по величине полезного эффекта) и экономической эффективности (сравнение решений по срокам возмещения затрат). Сейчас назрела необходимость учета экологической составляющей или степени воздействия технологии на окружающую среду.

Тем самым мы подходим к формулировке особого критерия, который можно было бы определить как показатель природоохранных качеств технологии. Наиболее удобным представляется выделение следующих уровней оценки технологии: худший, средний, лучший и лучший из лучших реально достигнутых в стране или за рубежом.

В качестве основных направлений, по которым оценивается воздействие технологии на среду, выделяют:

степень полноты использования исходного сырья;

масштабы потребности в использовании ресурсов окружающей среды (например, объемы затрат водных ресурсов);

масштабы отходов производства и степень их воздействия на окружающую среду;

возможности повторного использования отходов производства и потребления.

Оценку экологической обоснованности технологии необходимо соединить с экономической оценкой и выйти на показатель интегральной результативности технологических решений. Последнее можно представить себе как усложнение экономических оценок на основе включения новых условий. Допустима экономическая оценка альтернативных технологических решений:

по величине затрат на производство единицы продукта;

по величине затрат на единицу полезного эффекта;

по величине затрат на единицу интегрального (прямого и косвенного эффекта).

Оценки по величине затрат на единицу продукта широко используются в экономических расчетах. Создана методика, которая позволяет сводить единовременные затраты к текущим и сравнивать альтернативные варианты производства тех или иных благ. Лучшим считается тот вариант, который обеспечивает минимум приведенных затрат в расчете на единицу продукта.

Оценка по величине приведенных затрат может быть использована для сопоставления альтернативных вариантов производства одного и того же продукта. Между тем в современных условиях все чаще приходится иметь дело с выбором технологических решений, направленных на создание разных продуктов, способных удовлетворять одну и ту же потребность. Здесь приходится учитывать степень полезности создаваемых продуктов.

Метод оценки технологии по величине затрат на единицу полезного эффекта достаточно прост. Вначале определяются затраты в расчете на единицу продукта, затем рассматривается разница в полезности продуктов, удовлетворяющих одну и ту же потребность. Если полезность продукта может быть сведена к одному показателю, то сравнение ведется в единицах данного показателя. Если полезность измеряется рядом показателей, то необходимо экспертным путем получить оценки относительной важности каждого из показателей и построить единую систему измерений. В этом случае сравнение будет вестись в баллах данной системы измерений.

Критерием выбора является минимум приведенных затрат в расчете на единицу полезного эффекта.

Поскольку каждое производство можно вести с помощью технологий, существенно различных по их воздействию на природные ресурсы, возникает необходимость оценки альтернативных технологических решений не только по величине затрат на единицу продукта или единицу полезного эффекта, но и с точки зрения степени воздействия на природную среду. При этом в границах экономических измерений решается только часть задачи, а именно учет того влияния на природу, который может быть сведен к показателям материальных потерь (потери имущества), понижения эффективности будущих производственных затрат (ухудшения условий работы предприятий, которые вынуждены будут пользоваться загрязненными ресурсами окружающей среды), а также необходимости отвлечения части будущих затрат труда на восстановление окружающей среды и здоровья населения.

Здесь мы имеем возможность суммировать прямой позитивный эффект (стоимость годовой продукции или народнохозяйственный эффект от использования технологии) с косвенным негативным эффектом (величиной годовых экономических потерь от загрязнения окружающей среды). Отнесение данной суммы к величине приведенных затрат даст показатель интегральной результативности технологических решений.

Кроме того необходимо дать оценку прогнозируемым социальным потерям и степени риска столкновения в будущем с непредвиденными и нежелательными последствиями.

К возможным социальным потерям можно отнести ухудшение среды обитания людей и связанные с этим потери здоровья, а также потери возможностей создания тех или иных производств в будущем. Социальные потери можно подразделить на воспроизводимые и невоспроизводимые. Воспроизводимые потери могут быть измерены в экономических единицах. Например, потери общества, связанные с сокращением числа отработанных часов, ростом заболеваемости и выплат по бюллетеням, ускоренным переводом на пенсию по состоянию здоровья и др. Невоспроизводимые социальные потери — потери здоровья в общечеловеческом плане, потери возможностей использования ресурса в будущем, равно как и риск столкновения с непредвиденными последствиями — чрезвычайными экологическими ситуациями, которые можно оценивать лишь на основе проведения специальных экспертиз.

Матуся Богдана
студентка

Тітенко Зоя

к.е.н., асистент

Національний університет біоресурсів та природокористування України
м. Київ, Україна

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АПК УКРАЇНИ

Попри політичну і фінансову нестабільність у країні, український агропромисловий комплекс, як і раніше, залишається привабливим для інвесторів. І це не випадково, Україна – аграрна країна і обмежити потенціал сільськогосподарської галузі не просто. Головне – навчитися його правильно використовувати. Аграрний сектор України є інвестиційно привабливою галуззю економіки, насамперед, у розвитку біоенергетики, сільськогосподарського машинобудування, будівництва тваринницьких комплексів.

В сучасних умовах важливим ресурсом економічного розвитку для більшості галузей народного господарства є інвестиції в агропромисловий комплекс та їх структурна збалансованість. Саме тому, метою політики у сфері інвестування агропромислового комплексу має стати створення сучасної системи державного регулювання, яка б підвищила

інвестиційну привабливість економіки та забезпечила потужні мотивації, як резидентів так і нерезидентів щодо вкладення коштів у розвиток галузей сільського господарства.

Основними завданнями, що стоять перед керівництвом держави є забезпечення правової бази, яка б формувала сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат в аграрному комплексі, особливо за допомоги податкового законодавства. Крім того, розробка наукових основ структурної та інвестиційної політики з метою розвитку регіонів і зміцнення національного інвестиційного потенціалу в АПК України.

Варто зазначити, що значну роль у збільшенні інвестиційної привабливості аграрного сектору відіграв вихід української продукції на зовнішні ринки. В країні ЄС вітчизняні підприємства наростили експорт майже на 40% в порівнянні з 2016р. Збільшення попиту на українську сільськогосподарську продукцію обумовлює інтерес і місцевих аграріїв до подальшого розвитку свого бізнесу, й іноземних інвесторів [1, с.80].

За даними Міжнародної фінансової корпорації (IFC), обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну залишається меншим від потенційно можливого насамперед через те, що і потенційні, і наявні інвестори не квапляться з ухваленням рішень про фінансування АПК через несприятливі ділове середовище та інвестиційний клімат і занадто великі витрати на ведення господарської діяльності в Україні. Варто зазначити, що у минулорічному рейтингу Світового банку, присвяченому веденню бізнесу, Україна посідає 142 місце з-поміж 181 держави за “простотою ведення бізнесу”. Обмеження прямих іноземних інвестицій та загальних приватних інвестицій у сільське господарство негативно впливає також і на продуктивність галузі[2].

Для поліпшення інвестиційного забезпечення розвитку агропромислового комплексу України держава політика повинна створити відповідну фінансову підтримку, розширити застосування фінансово-кредитних і небанківських інвестицій, розвивати ринок страхових послуг, створити належну систему захисту прав інвесторів, сприяти збільшенню вкладень в основний капітал, залученню прямих іноземних інвестицій [3].

В умовах політичної стабільності, влада має всі можливості для того, щоб підвищити інвестиційну привабливість АПК і зробити його стратегічно успішним сектором економіки. Варто зазначити, що стабільне зростання попиту на продукцію АПК, можливість диверсифікувати ринки збуту, високий рівень маржинальності сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки є основними факторами, що стимулюють надходження інвестицій в сільське господарство. Крім того, інвестиційну привабливість сільськогосподарської галузі України підсилить проведення ліберальних реформ і формування ринку землі.

Список використаних джерел:

1. Галуцак І. Інвестиційні реалії сьогодення / Інвестиційні реалії сьогодення/ І. Галуцак//Вісник найбільших агрокомпаній України. – 2017- №5-6.- С.80-82
2. Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.agrobusiness.com.ua/>
3. Рогаченко І.С. АПК – приваблива сфера інвестування/ І.С. Рогаченко// XXIV Міжнародна наукова інтернет-конференція «Advancedtechnologiesofscienceandeducation» 19 - 21 квітня 2018 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://intkonf.org/rogachenko-is-ark-privabliva-sfera-investuvannya/>

Махмудов Ілхом
к.т.н., ст.викладач
Панченко Михайло
к.т.н., доцент
ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»
м. Ніжин, Україна

ОНОВЛЕННЯ ПАРКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ УКРАЇНИ

Проблема. Основні тенденції на ринку сільськогосподарської техніки України можна охарактеризувати двома словами: могутніше і ширше. Це означає, що сільгоспвиробники з кожним роком намагаються купувати все більш потужні трактори, комбайни, більш широкі знаряддя для обробітку ґрунту і для посіву. Виробники техніки, з огляду на зростаючий попит, щороку виводять на ринок все більш продуктивну, як наслідок енергозберігаючу техніку. До речі, такі ж тенденції відслідковуються в СНГ, Південній та Північній Америці та Австралії, тобто практично у всіх країнах найбільших виробників сільгосппродукції окрім ЄС.

Фермери Євросоюзу обмежені маленькими розмірами полів і щедро дотуються урядами країн-членів, тому більшість країн ЄС залишаються осторонь від загальносвітових тенденцій. Україна, яка в довгостроковій перспективі стане членом цього об'єднання, буде мати величезні перспективи для розширення ринків збуту вітчизняної сільгосппродукції і продуктів її переробки, за рахунок меншої собівартості і не гіршої якості продукції.

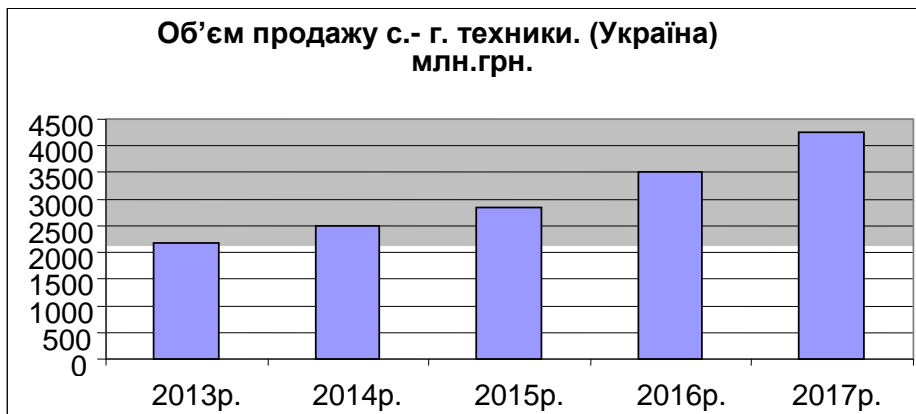
Аналіз. В Україні перехід на високопродуктивну сільгосптехніку викликаний не тільки прагненням аграріїв знизити собівартість продукції, також і великими розмірами угідь, які дозволяють останню експлуатувати. Не менш важливим і суто українським чинником є відсутність кваліфікованих кадрів у сільській місцевості і краща можливість контролю за використанням обладнання. Наприклад, в одному з корпоративних господарств Черкаської області із загальним обсягом ріллі 18000 га, яке повністю перейшло на найбільш продуктивну техніку, всю необхідну техніку для обробітку цієї площі обслуговує 10 механізаторів, тоді як до цього, у механізованих загонах експлуатувалося більше 300 одиниць техніки з обслуговуючим персоналом понад 200 осіб.

Ринок сільськогосподарської техніки України складається з трьох практично однакових в грошовому вираженні частин: зернозбиральні комбайни, трактори та інше обладнання.

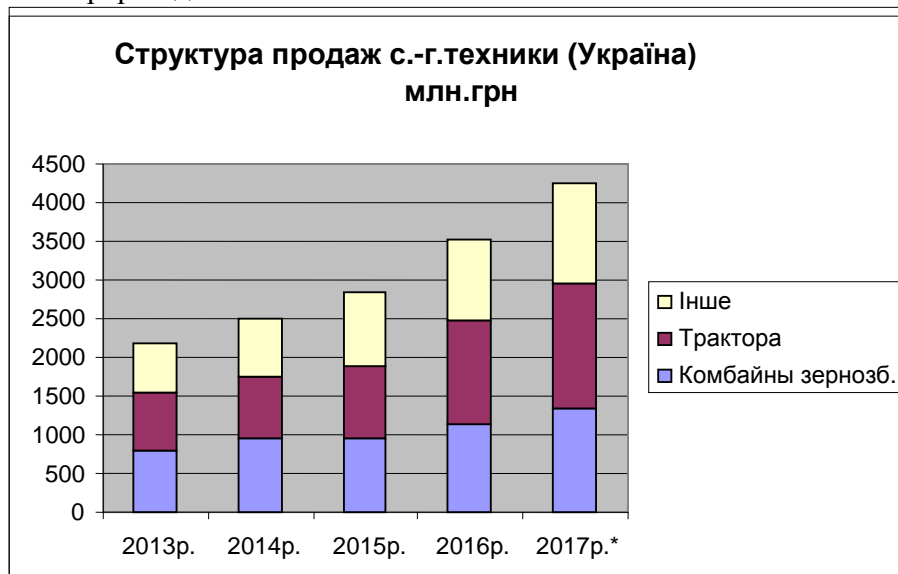
У кількісному виразі, більше за все продається причіпного і навісного обладнання (понад 10 000 одиниць на рік), тракторів (понад 5000 од.), а зернозбиральних комбайнів - менше 2000 од. У більшості країн ЄС і США трактора в грошовому вираженні займають близько половини всього ринку, в Україні ситуація дещо інша, за рахунок значної частки дешевої техніки білоруського та вітчизняного виробництва.

Обсяг продажу сільськогосподарської техніки в Україні стрімко зростає в останні роки. Найбільш стрімкі темпи зростання (23%) продажів зафіксовані в 2007 році в порівнянні з попереднім роком. Обсяг реалізації техніки в минулому році перевищив аналогічний показник 2004 року більш ніж на 60%. Таким чином, середньорічне зростання продажів склав близько 15%. Збільшення темпів зростання продажів викликане стрімким зростанням цін на основні види сільськогосподарської продукції, значним залученням інвестицій в АПК, зростаючої зношеністю машинно-тракторного парку і зміною технологій обробітку ґрунту (активне впровадження No-та Mini-Till). В наслідок цього найбільш активно зростають продажу таких видів техніки, як трактори, сівалки та ґрунтообробні знаряддя.

Діаграма 1



Обмеження купівельної спроможності аграріїв є основним стримуючим фактором для розвитку ринку. Оскільки земля не є товаром, то сільгоспвиробники не мають можливості залучати кошти під заставу землі на поліпшення агротехнологій, а основним джерелом доходів залишається лише врожай. У той же час висока зношеність машинно-тракторного парку сільськогосподарських підприємств (понад 85%) і різке зростання інвестицій в село будуть стимулювати аграріїв до оновлення техніки.



За оцінками вітчизняних наукових фахівців, Україні щороку необхідно купувати по 10000 од. тракторів і комбайнів для того щоб за 5 років повністю оновити парк техніки. З цим твердженням можна погодитися, якщо брати до уваги лише техніку виробництва країн колишнього СРСР. Якщо ж такі ж самі розрахунки провести для техніки з далекого зарубіжжя, то кількість реалізованої техніки скоротиться до 2000-2500 од. зернозбиральних комбайнів і 6500-7000 од. тракторів на рік.

Обсяги продажів не включають: обладнання для тваринницьких ферм, зберігання і переробки сільгосппродукції, техніки для іригації і присадибних господарств.

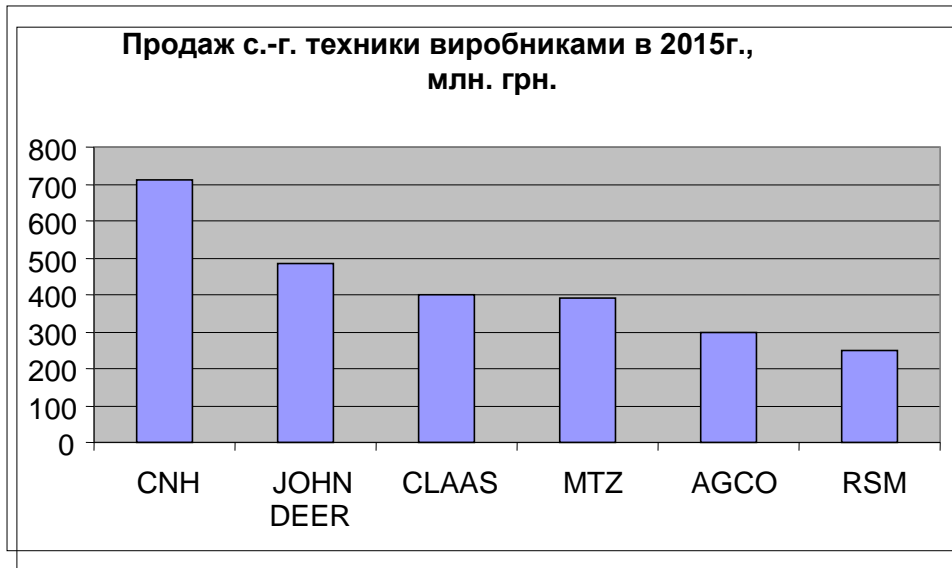
Світові бренди представлені в Україні відносно короткий термін, не більше 15 років. Після отримання Україною незалежності ці компанії почали шукати партнерів серед українських фірм, а деякі з них відкрили представництва. Але попит на імпорту техніку в той час практично був відсутній, тому виробники шукали інші шляхи входу на ринок, крім прямих продажів. Почалися поставки вживаної техніки, розробка спільних проектів з виробництва техніки на базі вітчизняних підприємств, а також постачання під гарантії Уряду України. Великі обсяги імпорту техніки в Україні з'явилися після величезних державних закупівель техніки у 1994-2000 роках. У більшості під державні закупівлі та технічну

**Напрямок
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»**

допомогу JOHN DEER, CASE і CLAAS. За ці роки було завезено в Україну понад 3000 од. імпортової техніки. Ці закупівлі дали можливість українським аграріям спробувати в роботі імпортне обладнання і тим самим сформували попит на техніку до початку 2000-х років.

Обсяги продажу сільгосптехніки й устаткування, млн. грн.

	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
Всього	2174	2503	2850	3512	4260
Комбайни зернозбиральні	798	950	959	1132	1350
Трактори	740	791	930	1350	1600
Комбайни бурякозбиральні	201	280	361	150	250
Сівалки	180	209	250	350	450
Ґрунтообробна техніка	108	115	127	225	300
Комбайни інші	72	81	98	150	150
Ін. причіпний та навісне обладн.	75	77	125	155	170



В останні 7 років ці виробники реалізують техніку переважно через сформовані дилерські мережі, хоча фірма CLAAS також має спільне виробництво зернозбиральних комбайнів з Павлоградським механічним заводом. Всі інші проекти по спільному виробництву були згорнуті. Загальна частка цих виробників постійно зростає за рахунок високої продуктивності та надійності техніки, а також використання найсучасніших технологій для оптимізації її роботи.

Продажі сільгосптехніки по виробниках в 2015р.

Виробник	млн. грн.	Частка, %
CNH	710	20
JOHN DEER	485	14
CLAAS	398	11
MTZ	390	11
AGCO	296	8
RSM	248	7
Ітого	2527	72
Інші	985	28
ВСЬОГО	3512	100

CNH - бренди: Case, New Holland, Flexi Coil

AGCO - бренди: Massey Ferguson, Fendt, Challenger, Valtra

Висновок. Більшість провідних світових виробників сільськогосподарської техніки вже понад 10 років представлені на українському ринку. Їх можна розділити на світових лідерів у сільськогосподарському машинобудуванні (JOHN DEER, CNH, AGCO, CLAAS) і виробники країн СНД.

Взагалі в 2015-2017 роках на частку вищезгаданих виробників припадає понад 72% реалізованої техніки. З огляду на поступовий занепад виробництва сільськогосподарської техніки на вітчизняних заводах, можна прогнозувати, що частка цих виробників буде зростати й надалі.

Список використаних джерел

1. Ринок сільськогосподарської техніки в Україні. (За матеріалами Міжнародної конференції «Inputs 2008, Матеріально-технічні ресурси для аграрного сектора: ризики та перспективи.) - Київ.: Аналітичний центр «УкрАгроКонсалт», 2008.

2. Формування і реалізація державної технічної політики розвитку матеріально-технічної бази АПК в Україні. Матеріали до 5-річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. К.-2003-С.40-45.

3. Махмудов І.І. Формування ринку технічних засобів в агропромисловому комплексі України // Міжвідомчий науковий збірник ННЦ «Інститут механізації та електрифікації сільського господарства» Глеваха, 2016. Випуск 9 - с.65-70.

4. Махмудов І.І., Іванов Є.К. Інноваційні шляхи при рішенні проблем матеріально-технічної бази с.-г. підприємств. Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції, «Стратегія економічного розвитку України: теоретичні засади та механізми реалізації», 14-15 квітня 2016 р. ВП НУБіП «Ніжинський агротехнічний Інститут», Ніжин

5. Дейнека С., Гринь М., Махмудов І.І. Використання матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах. Науково-виробничий журнал «Техніка і технології АПК» № 11 (62) листопад 2014. С.16-18

Мельниченко Григорій

к.е.н., доцент,

НДІ ДП «Каталіз і екологія», Інститут фізичної хімії ім. Л.В. Писаржевського НАНУ
м. Київ, Україна

Криштопа Максим

здобувач

Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Розв'язання проблеми формування конкурентоспроможності національної економіки висуває необхідність розробки нової стратегії соціально-економічного розвитку країни, а саме стратегії модернізації і її наукового обґрунтування в територіальному розрізі. Ця необхідність зумовлена різким контрастом між ресурсними можливостями країни та її низьким місцем у світі за конкурентоспроможністю товарів і послуг.

Україна серед країн світу традиційно має значний науково-технічний і освітній потенціал, кваліфіковані кадри. Однак в результаті системної кризи найсерйозніші порушення сталися саме в науково-технічному потенціалі, який є головним джерелом сучасного економічного зростання. Динаміка фінансування української науки з початку 1990-х рр. характеризується спадом, обсяг науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок скорочується, що тягне за собою різке зниження конкурентоспроможності національної економіки та втрату значної частини потенціалу економічного зростання.

Відтак перед органами управління регіонами стоїть завдання розробки та впровадження інноваційної стратегії розвитку, яка повинна бути сукупністю встановлених цілей і пріоритетів розвитку інноваційної діяльності в регіоні, шляхів і засобів їх досягнення на основі взаємодії регіональних і державних органів управління.

На наш погляд найважливішими цілями такої регіональної інноваційної стратегії мають бути: забезпечення високого рівня розвитку загального сукупного потенціалу в регіоні для стимулювання соціально-економічного прогресу; підвищення конкурентоспроможності та ефективності господарства; широкомасштабне прискорене впровадження наукоємних інновацій, які гарантують екологічний захист регіону, запобігання негативним наслідкам для навколишнього середовища; пошук і мобілізація внутрішніх інноваційних резервів економічного зростання, що забезпечують стійкість, безпеку та підвищення життєздатності господарства регіону і муніципальних утворень; всебічна підтримка інновацій, що сприяють формуванню сприятливого соціального клімату, раціональному використанню природно-кліматичних факторів в регіоні.

Узагальнення вітчизняного і зарубіжного досвіду дозволяє виділити наступні основні напрямки вдосконалення організації управління процесом проведення регіональної інноваційної стратегії: консолідація і нарощування потужності інноваційного потенціалу в регіонах; формування регіонального ринку інноваційної продукції та його інфраструктури; адаптація підприємств і організацій до умов переходу до інноваційного типу розвитку; підвищення конструктивної ролі регіональних органів влади в організації інноваційної діяльності; формування інноваційного середовища функціонування господарюючих суб'єктів.

По кожному із зазначених напрямків регіональним органам влади необхідно проводити широкомасштабну і багатопланову організаційну роботу в поєднанні з використанням системи економічних важелів і стимулів.

Шлях переходу кожного регіону до інноваційного типу розвитку визначається його сучасним станом соціально-економічного розвитку, наявністю інноваційної інфраструктури – базовою складовою інноваційної економіки.

В даний час в регіонах або практично повністю відсутня сформована інноваційна інфраструктура, або має місце її недостатньо ефективне використання. Тому найважливішою проблемою для регіону, що вимагає оперативного вирішення, є створення або вдосконалення такої інфраструктури, яка могла б забезпечити високу ефективність реалізації інноваційних проєктів.

При виборі варіанту інфраструктури інноваційного ринку в регіоні можна запропонувати таку класифікацію найбільш типових складових її конструктивних ланок: науково-дослідні організації; проєктно-конструкторські та експериментальні організації; виробничі підприємства і організації; комплексні диверсифіковані організації; сервісне обслуговування; інтелектуальні послуги; інформаційне забезпечення; кадрове забезпечення; фінансово-ресурсне, правове та адміністративно-організаційне забезпечення підтримки інноваційного підприємництва.

В той же час регіональні пріоритети інноваційної діяльності не повинні вступати в протиріччя з загальнодержавними, тому вони повинні бути сформовані, виходячи з геополітичного становища регіону та основних напрямків його соціально-економічного розвитку, і бути або складовими загальнодержавних пріоритетів, або збігатися з ними.

Сучасний стан української економіки у всіх регіонах характеризується ще одним важливим недоліком: відсутність стимулів для впровадження нових технологій. Необхідний для цілісного та ефективного розвитку економіки ланцюжок «наука – техніка – виробництво – споживання» часто переривається на різних етапах, і особливо на етапі виробництва. Тому в регіоні першочерговим завданням має бути формування зв'язків у відтворювальному процесі між наукою, виробництвом, розподілом, обміном і споживанням.

Отже, метою прийнятих законопроектів має стати об'єднання діяльності вузів, що проводять наукові дослідження, з виробництвами в створенні єдиної бази для доведення

розробок до їх практичної реалізації в конкретному товарі. Адже саме відсутність цього зв'язку призводить до того, що винаходи не впроваджуються. Тому очевидно, що всі прийняті в подальшому законодавчі акти покликані вирішити існуючі труднощі, об'єднати різні «деталі» – вчених і виробників – в єдиний механізм.

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що досягнення високої конкурентоспроможності – це головна мета модернізації української економіки. Це масштабне національне завдання стратегічного характеру, рішення якого поставило б нашу країну за рівнем добробуту населення в ряд найбільш розвинених країн і забезпечило б їй гідні позиції в світі. Модернізація не може обмежуватися тільки окремими секторами економіки або навіть всією економікою, і повинна поширюватися на всі основні сторони життєдіяльності суспільства, одночасно охоплюючи і економічну, і політичну, і соціальну сфери. Проте одним з важливих пріоритетів регіональної політики, спрямованої на формування та забезпечення конкурентоспроможності, має стати інноваційна діяльність, яка є двигуном прогресу в забезпеченні розвитку регіону.

В даний час у світовій практиці існує кілька відомих стратегій підвищення конкурентоспроможності регіонів на базі розвитку інноваційної економіки: розвиток на основі технологічної імітації; розвиток на власних нововведеннях.

Чисто імітаційна стратегія може привести розвиток в глухий кут, якщо не буде створено ресурсний і інституційний фундамент для стадії розвитку, заснованої на власних нововведеннях. Але починати перехід до інноваційного розвитку, мабуть, доведеться і з використанням технологічної імітації, і з налагодженням інструментарію для переходу країни на стадію, засновану на власних інноваціях.

В умовах формування в нашій країні сучасної економіки інноваційного типу, по суті справи, відпадає необхідність у поділі галузей на пріоритетні (передові) і звичайні (посередні). Сьогодні кожна галузь може стати прогресивною і перспективною за допомогою глибокої переробки сировини і застосування високотехнологічних процесів в конкретних виробництвах. Вся справа в інноваційно-технологічній перебудові виробничо-господарської діяльності кожного підприємства відповідно до вимог внутрішнього і глобального ринку.

Список використаних джерел:

1. Андрощук Г.О. Національні інноваційні системи: еволюція детермінанти результативності : монографія / Г.О. Андрощук, С.А. Давимука, Л.І. Федулова. – К. : Парлам. вид-во, 2015. – 512 с.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / ред. кол. Б. Данилишин, Б. Патон, І. Вакарчук та ін. – К. : Парлам. вид-во, 2009.
3. Global innovation index 2017 report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report>

Минина Анастасія
студентка

Давыдова Наталья
к.э.н, доцент

Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Государственная поддержка национальной экономики осуществляется во всех странах и преследует цель существования достаточно эффективного сектора производства сырья и продовольствия, социальную стабильность на селе и экологическую безопасность.

Напряг
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

Государственная поддержка – это поддержка субъектов хозяйствования государством, которая обычно осуществляется по следующим направлениям: льготное кредитование, закупки продукции, компенсаций части затрат, дотации, государственные инвестиции, льготы по налогам, компенсация части страховых платежей, поддержка новых форм хозяйствования, развитие аграрной науки, протекционизм [1].

Система государственной поддержки предприятий является важнейшим элементом взаимоотношений между государством и бизнесом. Для того, чтобы поддержать субъектов хозяйствования, которые находятся в неустойчивом либо кризисном финансовом состоянии, государство осуществляет бюджетную поддержку.

В 2017 г. расходы на национальную экономику сократились с 5,6 % (2010 г.) ВВП до 2,2 % ВВП. Уменьшение расходов на национальную экономику (таблица 1) ведет к сокращению масштабов бюджетной поддержки предприятий.

Таблица 1 – Структура расходов бюджета “Национальная экономика” за период 2016-2018 гг., млн. рублей

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сельское хозяйство, рыбохозяйственная деятельность	951,5	719,8	511,6
Лесное хозяйство	158,9	168,4	182,4
Промышленность, строительство и архитектура	647,9	766,1	724,7
Транспорт	35,9	37,7	56,2
Дорожное хозяйство	544,2	608,4	613,4
Связь	7,3	7,4	7,1
Топливо и энергетика	273,9	334,0	287,8
Прикладные исследования в области национальной экономики	30,4	41,6	38,1
Другая деятельность в области национальной экономики	38,6	44,1	49,6
Итого	2 691,3	2 730,4	2 473,8

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3, с. 18], [4, с. 20], [5, с. 21]

В целом расходы бюджета на национальную экономику сокращаются и предусматривается их снижение за период 2016-2018 гг. на 17,7% и составят в 2018 г. 2 473,8 млн. рублей.

Исходя из таблицы 1, расходы на промышленность в 2017 году были значительно увеличены по сравнению с 2016 г. – на 18,2% и составили 766,1 млн. рублей, поскольку в 2017 г. наблюдается значительное количество убыточных предприятий в этой отрасли.

В Республике Беларусь предприятия с низкой финансовой устойчивостью главным образом наблюдаются в промышленной отрасли (рисунок 1).

Примечательно, что такая сфера деятельности, как производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов, занимающая 5 место по количеству убыточных предприятий, занимает 1-е место по рентабельности продаж по видам экономической деятельности – 21,4%.

Непосредственно для государства особенно важна его информированность о финансовом состоянии экономических субъектов, которые являются наиболее приоритетными на действующей территории. Финансовое состояние предприятия может быть абсолютно устойчивым, нормально устойчивым, неустойчивым и кризисным.

В заключение отметим, что масштабы государственной поддержки сокращаются – вследствие ограниченности бюджетных ресурсов и необходимости выполнения социальных гарантий. Кроме того, среди отрицательных факторов государственной поддержки предприятий можно выделить следующую проблему: предприятия, которые получили

финансовую помощь в той или иной форме, в случае появления трудностей вновь обращаются за новой поддержкой, что препятствует их реструктуризации и более эффективному распределению ресурсов в экономике.

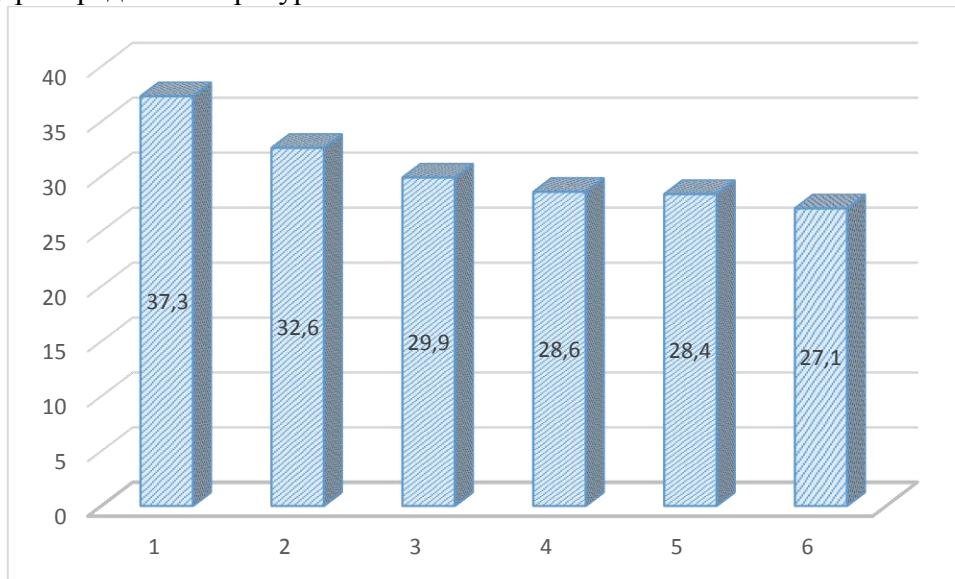


Рис. 1. Доля предприятий с низкой финансовой устойчивостью по направлениям: 1 - горнодобывающая промышленность; 2 - производство машин и оборудования; 3 - металлургическое производство; 4 - производство кокса и продуктов нефтепереработки; 5 - производство фармацевтических продуктов; 6 - производство продуктов питания.

Примечание – источник: собственная разработка на основе [2]

Список использованных источников

1. Академик [Электронный ресурс] / Государственная поддержка. – Режим доступа: https://economic_theory.academic.ru/. – Дата доступа: 12.03.2018.
2. Ежедневник [Электронный ресурс] / Предприятия с низкой финансовой устойчивостью в Республике Беларусь. – Режим доступа: <https://ej.by/news/economy/top-10-ubytochnyh-otrasley-promyshlennosti-belarusi.html>. – Дата доступа: 15.03.2018.
3. О республиканском бюджете Республики Беларусь на 2016: Закон Респ. Беларусь от 30 дек. 2015 г. № 341-З. – Минск: 2015. – 73 с.
4. О республиканском бюджете Республики Беларусь на 2017: Закон Респ. Беларусь от 18 окт. 2016 г. № 431-З. – Минск: 2016. – 98 с.
5. О республиканском бюджете Республики Беларусь на 2018: Закон Респ. Беларусь от 31 дек. 2017 г. № 86-З. – Минск: 2017. – 96 с.

Миртурсунов Нуритдин

докторант

Институт прогнозирования и макроэкономических исследований Республики

Узбекистан

г.Ташкент, Узбекистан

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КОМПАНИИ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ

Другим перспективным направлением взаимодействия хозяйствующих субъектов реального и финансового секторов экономики является использование нематериальных активов компании в процессе инновационного финансирования. Данное направление взаимодействия финансового и реального секторов лежит в русле эволюционной теории,

объясняющей становление новых принципов производства и коммерциализации радикальных инноваций, или, как было отмечено в первой главе данного исследования, новых технико-экономических парадигм. По мнению теоретиков эволюционного направления, возникновение этих парадигм во многом возможно благодаря финансовым инновациям, которые облегчают доступ к источникам рыночного финансирования новаторам из реального сектора.

Нематериальные активы, включая интеллектуальную собственность (ИС), являются стратегически важными корпоративными активами и имеют решающее значение в современной экономике, основанной на знаниях. Хотя оценки варьируются, соотношение корпоративной ценности, ассоциируемой с нематериальными активами, по общепринятой оценке, составляет более 50% стоимости компании. Эффективное использование ИС в качестве делового и финансового актива является одним из ключевых факторов в обеспечении конкурентных преимуществ и повышении стоимости акций.

Нематериальные активы – могут быть объектом инвестиций. Инвестиции в нематериальные активы – долгосрочные затраты предприятия, создающие условия для получения повышенного дохода на протяжении длительного времени (патенты, ноу-хау, цена фирмы, организационные расходы, возникающие в период создания предприятия, авторские права, права на промышленные образцы, программные продукты, права пользования земельными участками, объектами природопользования и др.).

Изучение передовой практики позволяет выявить новый тренд – все большее использование нематериальных активов в качестве инструмента залога, секьюритизации и т.д. в условиях посткризисного развития мировой экономики и ослабления традиционных методов инновационного инвестирования. Разумеется, этот опыт весьма специфичен и динамичен. Однако его изучение позволяет адаптировать многие инновационные подходы и инструменты к условиям реформируемой экономики стран СНГ.

Многие зарубежные компании сегодня интенсивно наращивают нематериальные активы из интеллектуальной собственности. Это происходит вследствие того, что интеллектуальную собственность можно использовать многократно без дополнительных больших вложений оборотных средств, применять в собственном производстве, передавать права на их использование по лицензионным соглашениям, использовать в качестве залога при получении внешнего финансирования.

Поиск финансирования для инновационного бизнеса всегда сложная задача. Особенно это проблема обострилась в связи с кризисными явлениями на мировых финансовых рынках. Одним из обнадеживающих признаков стала новая практика предоставления финансовых средств для компаний на основе её интеллектуальной собственности и других нематериальных активов. В настоящее время компании могут привлечь деньги на основе их физических и финансовых активов. Эти активы могут легко покупаться и продаваться, а также быть предметом залога при кредитных сделках, обеспечивая компаниям приток инвестиций. В отличие от этих активов, нематериальные активы в значительной степени скрыты и, следовательно, часто недоступны для целей финансирования. Однако целевое финансирование, специализирующееся на нематериальных активах как отрасль, инвестирующая капитал в R&D для создания новых технологий и продвижения иной творческой деятельности, находит свою нишу на рынке.

Самый простой способ для компаний по привлечению средств с использованием объектов ИС – это продажа и лицензирование. Многие брокеры, занимающиеся куплей-продажей патентов и лицензий стремятся расширить через веб-площадки сеть бюро по передаче технологии. Это способствует созданию потоков авансовых денежных средств и будущих доходов инновационной компании, имеющей нематериальные активы. Нематериальные активы все чаще используются как традиционные активы в качестве залога для получения инвестиционных кредитов. Еще один способ получения финансирования с

использованием ИС это секьюритизация нематериальных активов, по аналогии с секьюритизацией кредитов и других долгов потребителей. В настоящее время на рынках объем использования интеллектуальной собственности в качестве активов для выпуска ценных бумаг пока ограничен. Но, по мнению экспертов, это только вопрос времени, когда все заинтересованные стороны будут развивать большой потенциал использования активов ИС для финансирования и расширения новых предприятий.

Множество частных прямых инвестиций сегодня идут в компании со значительной долей интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Эти компании, как правило, уже не ставят целью получение доходов от продажи лицензий и ноу-хау. Напротив, они ищут финансирования на ранней стадии для последующего воплощения идеи в продукт, имея при этом как гарантию критически важные активы ИС. Такие модели финансирования часто используются как смешанный подход между прямыми инвестициями и обычным коммерческим кредитованием.

Сейчас настало время поиска новых источников финансирования инновационной деятельности. Сделки, основанные на ИС и других нематериальных активах вполне жизнеспособны. Финансовые инструменты, построенные на основе нематериальных активов, позволяют использовать традиционные методы по-новому, чтобы помочь компаниям внедрять инновации и расширять инновационную деятельность. Существует большой потенциал для того чтобы использовать этот, по сути, инновационный метод для финансирования инновационной деятельности.

Во многих странах ведутся работы по созданию национальных стандартов оценки интеллектуальной собственности (технологий, ноу-хау, патентов, товарных знаков и т. д.). В настоящее время в Узбекистане динамично формируются правовые и экономические отношения в сфере создания, охраны и использования изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков, селекционных достижений, объектов информационных технологий. Эти отношения регулируются международными договорами и соглашениями, Гражданским кодексом, 6 законами прямого действия и более 140 нормативными актами. В законодательных актах закреплены положения и нормы, соответствующие законодательству промышленно развитых стран.

Внедрение таких стандартов и методических указаний (на основе международных стандартов оценки) поможет ускорить процесс коммерциализации новых технологий и ноу-хау, полученных сектором НИОКР. При развитии национальной системы регулирования процессов создания интеллектуальной собственности необходимо учитывать имеющийся международный опыт в этой области в процессе интеграции национальной экономики в общемировую.

В ближайшие несколько лет, скорее всего, мы будем свидетелями распространения нового класса ценных бумаг с интеллектуальной собственностью в качестве базового актива. Вследствие повышения осведомленности о стоимости интеллектуального имущества компаний, финансирование посредством рынка интеллектуальной собственности должно значительно расширяться.

Михаленко Елизавета
студент

Нелюба Анастасия
студент

Зглюй Татьяна
старший преподаватель

Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь

РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Малые и средние предприятия (МСП) играют очень важную экономическую и социальную роль как в силу их важного значения для экономики, так и в плане создания рабочих мест. Эта роль возрастает в нынешнее кризисное время в условиях растущей безработицы. В Республике Беларусь развитие МСП может способствовать решению многих проблем, связанных с экономическим развитием, растущей безработицей, низким доходом населения, демографическими изменениями и необходимостью структурных изменений в экономике страны. Кроме того, развитие сектора МСП может способствовать повышению конкуренции и производительности и тем самым стимулировать рост доходов как в целом, так и на душу населения. Это развитие будет стимулировать структурные изменения, поскольку здоровый сектор МСП связан с инновациями и технологической модернизацией [2]. Беларусь – единственная страна с переходной экономикой, где количество субъектов частного предпринимательства варьируется в разные периоды в зависимости от политики государства в отношении бизнеса.

С нашей точки зрения, МСП обладают огромным потенциалом и выступают в качестве ключевых движущих сил развития в будущем для Беларуси. В настоящее время динамика основных показателей сектора МСП за 2010-2017 гг. свидетельствует о нестабильном его развитии.

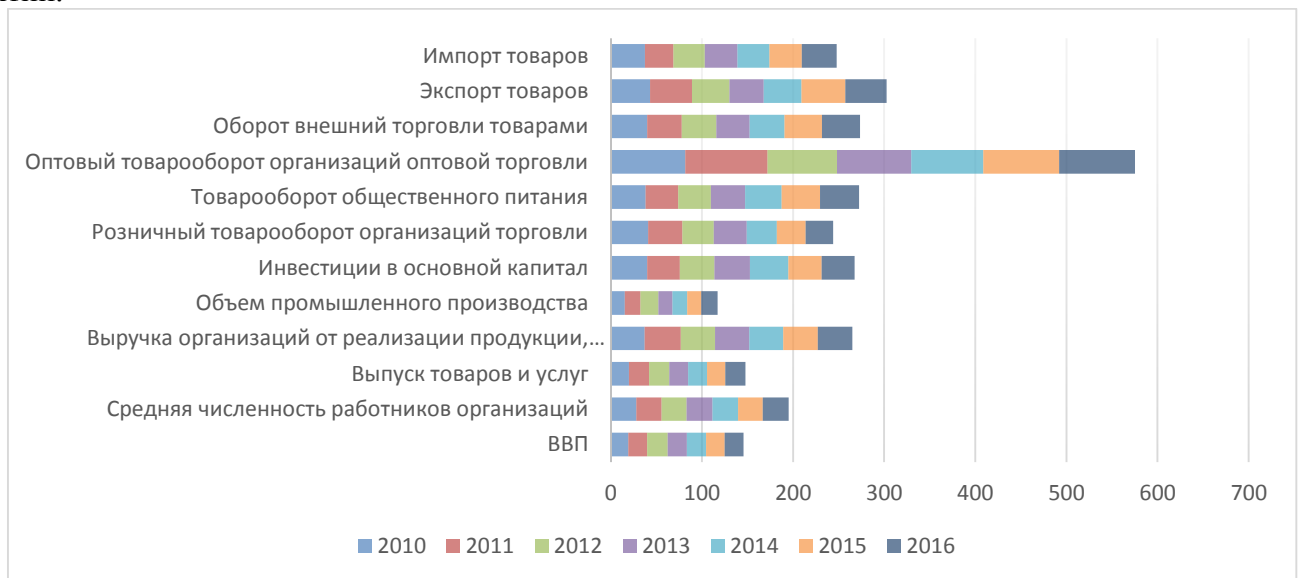


Рис.1. Вклад сектора МСП в ключевые макроэкономические показатели, %

Снижается роль сектора МСП в обеспечении занятости в Беларуси.

По сравнению с 2012 годом, доля малого и среднего бизнеса в ВВП снизилась в 2016 году на 8,8 % [1]. В условиях сокращения занятости, это может свидетельствовать о незначительном повышении производительности труда в данном секторе экономики по сравнению со всей экономикой, что возможно как за счет повышения относительной эффективности сектора, так и за счет изменения его структуры по видам деятельности.

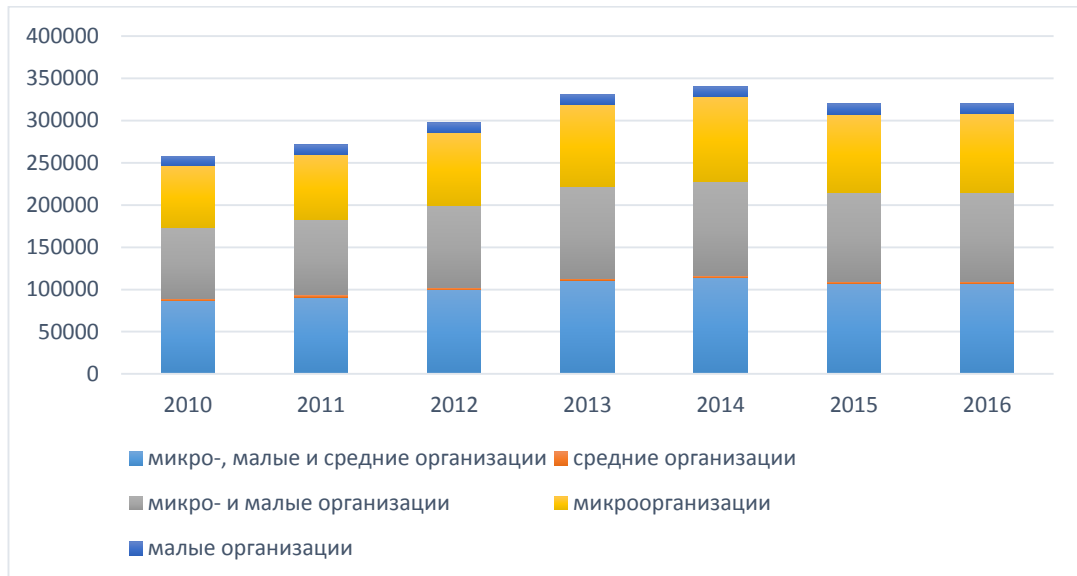


Рис. 2. Количество занятого населения в малом и среднем бизнесе, ед.

В 2016 году 28,2% всего занятого населения работало на малых и средних предприятиях, что ниже, чем в предыдущие годы (рисунок 2). Основная часть этого снижения пришлась на средние организации, занятость в которых снизилась на 15,9% с 2010 по 2016 год, занятость на малых предприятиях с 2014 по 2016 год снизилась на 4% [1]. Сокращение занятости в секторе МСП компенсируется увеличением числа работников, нанимаемых индивидуальными предпринимателями по трудовым договорам. Эта тенденция в численности МСБ показывает, что в период кризиса эти предприятия все активнее снижают затраты на рабочую силу, что свидетельствует о большей гибкости рынка труда в сфере малого и среднего бизнеса, а с другой стороны, ставит под сомнение предположение, что отрасль в ее нынешнем состоянии может способствовать снижению напряженности на рынке труда в результате экономической стагнации.

Важным показателем, свидетельствующим о снижении важности сектора МСП для белорусской экономики и изменении его профиля, является снижение доли МСБ в выпуске продукции сектора торговли и в розничной торговле (рисунок 1). С 2010 по 2016 год вклад малого и среднего бизнеса в розничную торговлю снизился более чем на 10,8 % [1]. Значительная часть этого снижения произошла из-за ужесточения законодательства и активное развитие крупных торговых сетей.

МСП в Беларуси играют очень важную роль и в оптовой торговле. Они составляют более 80% всей оптовой торговли (рисунок 1). При этом большую часть товарооборота обеспечивают малые предприятия (более 50% от общего объема оптовой торговли). Это связано с использованием посреднических структур в продажах, особенно во внешней торговле [2]. Следствием этого является высокая доля сектора МСП в экспорте и импорте товаров.

Формально, сектор МСП играет важную роль в инвестициях. Его масштаб и постоянные колебания связаны с инвестиционной активностью малых предприятий. Основная их часть приходится на сектор сделок с недвижимостью и аренды. В последние годы доля МСП в строительных услугах значительно сократилась. Устойчивое развитие Беларуси требует поощрения культуры инвестиций среди населения страны в целях обеспечения более эффективного распределения инвестиций, занятости и богатства во все более конкурентной среде.

Развитие малого и среднего бизнеса часто рассматривается как один из инструментов, направленных на решение проблем структурных изменений в экономике Беларуси.

Предполагается, что малый бизнес может частично заменить крупные государственные предприятия в создании рабочих мест, а также повысить конкурентоспособность белорусской продукции на внешних рынках за счет большей эффективности [3]. Однако, нынешние масштабы малого и среднего бизнеса, а также динамика его развития в последние годы вызывают сомнения в обоснованности ожиданий относительно его способности заменить сектор крупных предприятий в условиях экономического кризиса.

Список использованных источников:

1. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: Статистический сборник [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: [file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/Rar\\$DIa0.107/SB_MSP2016.pdf](file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/Rar$DIa0.107/SB_MSP2016.pdf). – Дата доступа: 10.04.2018.
2. Шиманович Г. Тенденции развития малого и среднего бизнеса в Беларуси [Электронный ресурс] / Дискуссионный материал Исследовательского центра ИПМ. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2016r04.pdf>. – Дата доступа: 10.04.2018.
3. О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 23 февраля 2016 г., № 149. – Министерство экономики Республики Беларусь – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/dadvfiles/001340_53062_Programma.pdf. – Дата доступа: 10.04.2018.

Мірзюєва Тетяна

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства

ім. проф. І.Н. Романенка

Національний університет біоресурсів і природокористування України

м. Київ, Україна

**ЩОДО РОЗВИТКУ ЛІКАРСЬКОГО РОСЛИННИЦТВА В УМОВАХ
СЬОГОДЕННЯ**

Попри велике соціально-економічне значення лікарського рослинництва в умовах сьогодення діяльність підприємств даної сфери супроводжується низкою проблем. Останні, в свою чергу, обумовлюють негативні тенденції на ринку – падіння рентабельності виробництва лікарських рослин в останні роки в Україні та зниження обсягів виробленої продукції.

Однією з основних проблем, які обумовлюють складнощі в діяльності підприємств у сфері лікарського рослинництва, є велика трудомісткість виробничих процесів. Значні затрати праці, зумовлені необхідністю застосування в значних обсягах ручної праці – найвагоміший фактор, що впливає на процес виробництва лікарських рослин. Ручне збирання окремих лікарських культур різко підвищує собівартість сировини, а рентабельність виробництва при цьому не перевищує 10-20%. Експерти зазначають, що 1 га лікарських рослин за трудомісткістю дорівнює 50 га зернових. [1] Наприклад, на кожен гектар меліси потрібно 10 чоловік для саповки та 5 чоловік для сушки, ворушіння, упаковки й доробки продукції. Великою проблемою в сфері вирощування та заготівлі лікарської сировини також є наявність саме високопродуктивної робочої сили, так як в умовах сьогодення населення не завжди налаштоване працювати з високою продуктивністю. Проблеми з робочою силою особливо загострилися в 2017 році, коли в державі відбулося підвищення мінімальної заробітної плати та збільшилися обсяги виїзду робочої сили за кордон. Для окремих рослин можливим є альтернативний вихід із даної проблеми –

застосування малогабаритної збиральної техніки, проте на сьогоднішній день її використання в галузі стримується браком коштів.

Окрім того, в сфері лікарського рослинництва певну роль відіграє наявність традицій в регіонах. Якщо, в західних районах нашої держави населення традиційно займається збором лікарських рослин, то населення центральної частини менше орієнтоване на даний вид діяльності. Основні проблеми, характерні для всіх регіонів держави, полягають в тому, що нині дрібні виробники не мають ні знань, ні коштів для отримання високоякісного матеріалу із заготовленої сировини, не володіють повною мірою ситуацією на ринку лікарських трав, не мають достатнього досвіду вирощування та збуту продукції. [3]

Варто відзначити, що виготовлення рослинної сировини з лікарських рослин відзначається складністю технологічного процесу, який передбачає етапи збирання, сортування, сушіння, подрібнення, переробку та зберігання. В цьому контексті в умовах сьогодення найгострішою проблемою є відсутність в достатній кількості необхідної спеціалізованої техніки, причому на всіх етапах виробництва. Справа в тому, що для збирання, наприклад, ромашки не можна використати звичайний комбайн для збирання зернових, потрібно тільки спеціальний ромашкозбиральний. Останній придбати можуть собі дозволити тільки окремі виробники в сфері лікарського рослинництва.

Окрім спеціалізованих комбайнів для збирання рослинної сировини, елементами технічної бази лікарського рослинництва є транспорт, трактори, спеціалізоване сільськогосподарське обладнання, обладнання для подрібнення та миття коренів із кореневищами, машини для збирання глибокозалягаючих коренів, пресові установки для одержання соків, сушарки, приміщення для зберігання та дробки сировини тощо. Одним із найважливіших і, в той же час, проблемних моментів виробництва лікарських рослин, є сушіння отриманого врожаю. Нині, коли до якості лікарської сировини висуваються дуже високі вимоги, саме на етапі сушіння значною мірою обумовлюються кінцеві результати. [2]

Розглянуті проблеми – лише незначна частина з сукупності існуючих в умовах сьогодення в сфері лікарського рослинництва. Тому нині існує потреба в розробці шляхів їхнього подолання в рамках подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Заготовка и выращивание лекарственных растений / ПрАт «Ліктрави», м. Житомир // 2018. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://liktravy.ua>
2. Маркевич А.В. Сушка лекарственных растений в процессе производства основных видов растительного сырья / А.В. Маркевич, А.В. Черданцев // ОАО «Красногорсклексредства» 2011. – 20 с.
3. Мірзоєва Т.В. Особливості вітчизняного ринку лікарських рослин в умовах сьогодення / Т.В. Мірзоєва // Інноваційна економіка – 6'2013[44] – С.209-215.

Науменко Ольга
студентка

Тітенко Зоя
к.е.н., асистент

Національний університет біоресурсів та природокористування України
м. Київ, Україна

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ УКРАЇНИ

Для інноваційного розвитку України першочергово необхідно звернути увагу на розвиток людського капіталу, як головного фактору розвитку національної економіки. Саме досягнення найвищого показника розвитку людського капіталу є запорукою майбутнього успіху країни та покращення її становища на міжнародному рівні

Інвестиції в людський капітал являють собою будь-які дії, що підвищують професійну кваліфікацію та продуктивні здібності людини і продуктивність праці. Витрати, що сприяють підвищенню людської продуктивності, можна розглядати як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що їх буде багаторазово компенсовано в подальшому значнішим потоком доходів.

Інвестиції в людський капітал бувають різних видів. Передусім це, звичайно, витрати на освіту, включаючи загальну та спеціальну, формальну та неформальну освіту, підготовку за місцем роботи. Вони є найочевиднішим, найпоширенішим і, напевно, найважливішим видом інвестицій у людський капітал. Освіта формує працівників, які стають кваліфікованішими і продуктивнішими [1, с.11].

Витрати на охорону здоров'я мають також велике значення. Добре здоров'я продовжує тривалість життя, підвищує працездатність і продуктивність праці. Витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць відносно низької продуктивності праці в місця з відносно високою продуктивністю, збільшуючи тим самим результати використання свого людського капіталу [1, с.13].

Крім названих вище, відповідно до основних активів людського капіталу, до інвестицій відносять також витрати на пошук економічно значимої інформації, виховання дітей (вкладення в майбутній людський капітал) та інше.

Людський капітал створюється як у суспільному секторі економіки за рахунок і державних, і приватних інвестицій

Формування людського капіталу – це процес творення продуктивних здібностей людини за допомогою інвестицій у конкретні процеси її життєдіяльності. При цьому інвестування здійснюється двояко: як вкладення коштів та ресурсів і як витрати часу та сили, тобто як певні види людської діяльності [2].

Інвестиції у людський капітал мають певні особливості, що відрізняють їх від інших видів інвестицій [3]:

Віддача від інвестицій у людський капітал визначається часом, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини. Чим раніше зроблено інвестиції в людину, тим довше вони даватимуть віддачу.

Інвестиції у людський капітал є найвигіднішими як для окремої людини, так і для суспільства в цілому.

Характер і масштаби інвестицій у людину зумовлені історичними, національно-культурними особливостями та менталітетом народу.

У процесі використання людський капітал не тільки зношується, але і збагачується за рахунок надбання людиною професійного досвіду навіть без спеціальних інвестицій. Тому зношування людського капіталу відбувається значно повільніше порівняно з фізичним капіталом.

Інвестиційний період фізичного капіталу значно коротший порівняно з людським капіталом.

Капіталовкладення у людину є високо ризиковими, що зумовлено суб'єктивною волею людини. Проте, вкладення у людський капітал дають значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за характером економічний і соціальний ефекти.

Отже, в умовах посилення глобалізаційних процесів головним стратегічним пріоритетом держави стає розвиток людського капіталу. Ключовими елементами розвитку людського капіталу та становлення економіки знань є освітній, інтелектуальний, культурно-психологічний потенціал, здоров'я нації, а розробка та реалізація широкомасштабної довгострокової стратегії модернізації системи освіти, науки та охорони здоров'я, соціального захисту та забезпечення, наближення її до потреб внутрішнього розвитку держави та суспільства, до якості стандартів ЄС стає базовою передумовою відтворення, нагромадження і примноження людського капіталу в Україні.

Список використаної літератури

1. Гізело О.І. Інвестиції в людський капітал як умова соціального розвитку України/ О.І. Гізело// Ринок праці та зайнятість населення. – 2015. – №1. – С. 11–14
2. Левчук О.В. Інвестиції в людський капітал як визначальний фактор розвитку сучасної економіки [Електронний ресурс] / О.В. Левчук// Ефективна економіка. – 2013. – №1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1712>
3. Якуба К. І. Особливості інвестицій у людський капітал: методологічний аспект / К. І. Якуба // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2013. – № 5. – С. 180–185.

Нечаева Юлия

магістрант

Киевич Александр

д. э. н., доцент, профессор кафедры финансов

Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовый анализ играет огромную роль в управлении предприятием. Основная цель финансового анализа состоит в том, чтобы оценить финансовое состояние предприятия и определить в каком направлении стоит проводить работу по его улучшению.

Существует множество точек зрения на определение финансового анализа. Например, И.Т. Балабанов считает, что финансовый анализ— глубокое, научно-обоснованное исследование финансовых отношений и движения финансовых ресурсов в едином производственно-торговом процессе [1, с. 48].

И. А. Бланк раскрывает сущность финансового анализа как процесса исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения его эффективного развития [2, с. 158].

По мнению Сыч Д.И., финансовый анализ - это применение аналитических инструментов и методик к данным финансовой и экономической отчетности предприятия и получение информации, необходимой для оценки прошлых и принятия будущих управленческих решений [3, с.3].

Таким образом критический обзор литературных источников относительно сущности финансового анализа дал возможность дать следующее определение финансовому анализу: финансовый анализ – исследование и прогнозирование финансового состояния организации, а также выявление резервов повышения его устойчивости.

Основными направлениями финансового анализа являются анализ структуры бухгалтерского баланса; анализ ликвидности и финансовой устойчивости; анализ прибыльности и структуры затрат; анализ показателей деловой активности; анализ рентабельности. Финансовое состояние организации характеризуют уровень чистой прибыли, рентабельности, финансовой устойчивости предприятия. Общим у выше перечисленных показателей является то, что все они напрямую зависят от затрат предприятия, поэтому оптимизация затрат является одним из элементов системы управления финансовыми ресурсами предприятия и способом увеличения чистой прибыли и рентабельности, повышения финансовой устойчивости, и деловой активности предприятия. Оптимизацию затрат на предприятии следует начинать с выявления тех затрат, которые можно сократить без ущерба для предприятия и которые имеют существенное влияние на размер совокупных затрат. Для подбора затрат, которые возможно сократить и изменить, наиболее удачным считается использование следующих методов, используемых финансовым анализом: анализ

Напряг
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

структуры затрат; сравнительный анализ; анализ носителей затрат. Анализ структуры затрат и сравнительный анализ дают возможность найти направления для оптимизации затрат. Осуществляя группировку затрат, можно изучить материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость и установить влияние различных факторов на структуру затрат. Данные факторного анализа затрат необходимо учитывать при анализе прибыли и других показателей. Методы финансового анализа позволяют изучить элементы затрат, определить показатель издержкостоемкости продукции, отдельных видов себестоимости, прямых материальных и трудовых затрат, а также затраты на содержание основных средств, накладные и коммерческие расходы [4, с. 104].

Проведем анализ затрат на примере ОАО «Амкодор-Белвар, которое является ведущим предприятием по производству радиоизмерительной аппаратуры, медицинских приборов, бытовой техники (кухонной, садовой).

Таблица

Динамика затрат на производство и реализацию продукции в целом по организации ОАО «Амкодор-Белвар» за 2014-2016 гг.

Элемент затрат	Сумма, руб.			Отклонение, руб.		Темп роста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Материальные затраты	4253	4823	5949	570	1126	113,40	123,35
Затраты на оплату труда	3976	4493	5497	517	1004	113,00	122,35
Отчисления на социальные нужды	1509	1529	1910	20	381	101,33	124,92
Амортизация	770	1	0	-769	-1	0,13	0,00
Прочие затраты	650	966	1241	316	275	148,62	128,47
Итого	11158	11812	14597	654	2785	105,86	123,58

Как видно из таблицы 1, в 2014-2016 гг. в абсолютной сумме наблюдается увеличение всех элементов затрат ОАО «Амкодор-Белвар». В целом затраты на производство продукции имеют тенденцию к росту: в 2016 г. по сравнению с 2015 г. они увеличились на 23,6%, а в 2015 г. на 5,9% по сравнению с 2014 г.

Производство продукции ОАО «Амкодор-Белвар» является материалоемким и трудоемким, т.к. удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции составил в 2016 году 40,8% и доля трудовых затрат в составе производственной себестоимости составляла в 2016 г. 37,7 %.

В ходе анализа, необходимо выявить те факторы, которые повлияли на изменение размера затрат. Общая сумма затрат может измениться из-за объема выпуска продукции в целом по предприятию, ее структуры уровня переменных затрат на единицу продукции и суммы постоянных расходов на весь выпуск продукции. Факторный анализ общей суммы издержек ОАО «Амкодор-Белвар» за 2014-2016 гг. показал, что основной причиной роста затрат стало увеличение удельных переменных затрат, в первую очередь, за счет роста стоимости материальных ресурсов.

В процессе анализа также следует изучить динамику издержкостоемкости продукции. В 2014 г. на 1 рубль произведенной продукции ОАО «Амкодор-Белвар» приходилось 1,06 руб., что свидетельствует об убыточности производства продукции. В 2015 г. затраты на 1 рубль произведенной продукции снизились на 8 коп. и составили 98 коп. В 2016 г. данный показатель практически не изменился, однако такой уровень издержкостоемкости продукции является высоким и неблагоприятен для финансового состояния предприятия.

В этих условиях для снижения себестоимости продукции и повышения эффективности деятельности организации необходима выработка мер по стимулированию снижения затрат предприятия.

Для ОАО "Амкодор-Белвар" можно предложить провести следующие организационно-технические мероприятия, способствующие снижению расхода энергии, сырья и материалов:

- 1) Замена одностенных форм на 2-х местные при литье корпуса фар, что позволит снизить затраты на электроэнергию, а также трудозатраты и потери материалов;
- 2) Замена имеющихся энергоемких светильников на энергосберегающие светодиодные светильники собственного производства в подразделениях предприятия, позволит снизить затраты на электроэнергию,
- 3) Перевод изготовления деталей с кривошипных прессов на прессы-автоматы.
- 4) Переход на изготовление пружин для светотехнической продукции собственного производства взамен покупных
- 5) замена ПКИ и материалов, применяемых в изделиях, на менее дорогостоящие, поиск альтернативных поставщиков для уменьшения затрат на закупку.

Таким образом, анализ затрат выполняет самую главную роль в определении резервов снижения себестоимости и повышения эффективности деятельности предприятия. Анализ содействует экономическому использованию ресурсов, выявлению и внедрению передового опыта, научной организации труда, новой техники и технологии производства, предупреждению излишних затрат, разных недостатков в работе и т.д.

Список использованных источников:

1. Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: научное издание / И.Т. Балабанов. - 2-е изд., доп. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 208 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / Бланк И.А. — 2-е изд., перераб. и доп.— К.: Эльга, Ника-Центр, 2005.— 656 с.
3. Сыч, Д.И. Технология проведения финансового анализа коммерческой организации. Пособие по проведению финансового анализа/ Д.И. Сыч. – М.: Инфра-М, - 2008. - 58с.
4. Котенева Е.Н. Управление затратами предприятия: учеб. пособие/Е.Н. Котенева, Г. К. Краснослободцева, С. О. Фильчакова - М.: Дашков и К, 2008.

Носовська Ірина

студентка

Сита Євгенія

старший викладач кафедри економіки і підприємництва

Херсонський національний технічний університет

Херсон, Україна

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сьогодні запорукою успішної діяльності підприємства в ринкових умовах господарювання є вихід на ринок за умови створення більш досконалої системи управління маркетинговою діяльністю з можливістю швидкої адаптації до постійних хаотичних змін в економічному середовищі. Проблема управління маркетинговою діяльністю є своєрідною системою вирішення завдань, пов'язаних з пошуком цільових ринків, проведенням маркетингових досліджень, розробкою конкурентного продукту та інших елементів комплексу маркетингу, а також з організацією зворотнього зв'язку зі споживачами[1].

У науковій літературі зустрічається декілька поглядів на етимологію дефініції «маркетинг». Більшість фахівців стверджують, що даний термін походить від англійського «market», що дослівно означає ринок. Інша точка зору - маркетинг походить від словосполучення «market getting», що означає «здобуття ринку». Деякі з науковців стверджують, що слово маркетинг походить від дієслова «to market», яке означає торгувати, пропонувати для продажу.

Ф. Котлер[2, с. 19] під маркетингом пропонує розуміти систему різних видів діяльності підприємства, що пов'язані між собою й охоплюють планування, ціноутворення, продаж, доставку товарів та надання послуг, в яких є потреба у існуючих або потенційних споживачів.

Старостіна А.О. під маркетинговою діяльністю розуміє таку систему управління підприємством, яка спрямована на вивчення та врахування попиту і вимог ринку для обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств на випуск конкурентоспроможних видів продукції, що відповідають визначеним техніко-економічним характеристикам, у заздалегідь встановлених обсягах [3, с. 41].

Слід відмітити, що управління будь-яким процесом, об'єктом, явищем являє собою послідовність виконання функцій мотивування, планування, організації і контролю.

Управління маркетинговою діяльністю передбачає вирішення наступних завдань: пошук цільових ринків; проведення маркетингових досліджень; розробку конкурентного продукту; розробку інших елементів комплексу маркетингу (встановлення ціни, вибір методів просування продукту і доведення його до споживача); організацію зворотних зв'язків зі споживачами.

Управління маркетингом передбачає планування, організацію, мотивацію і контроль в рамках діяльності підрозділів служби маркетингу, організацію, вироблення та реалізацію спільних дій в області маркетингу також всіх інших служб і підрозділів організації з метою забезпечення маркетингової безпеки підприємства. Лаврова Ю.В.[4] стверджує, що інтеграція маркетингу і менеджменту створює додатковий ефект від створення та впорядкування системи управління маркетингом, що дозволяє значно швидше досягати мети маркетингу за рахунок підвищення рівня організації, планування і контролю всіх заходів на підприємстві. Маркетингова політика підприємства у вирішальній мірі залежить від організації та ефективності роботи служб маркетингу.

Управління маркетингом – це практичне здійснення ретельно продуманої інтегрованої політики підприємства на ринку, яка включає організацію, аналіз, планування, проведення заходів, спрямованих на досягнення певних цілей підприємства на ринку [5, с. 311].

Здійснення маркетингової діяльності є об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства з урахуванням ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Тут відображається і постійно посилюється тенденція до планомірної організації виробництва для підвищення ефективності функціонування підприємства загалом та його господарських підрозділів зокрема. Маркетингова діяльність підприємства спрямована на те, щоб досить обґрунтовано, враховуючи попит ринку, встановлювати поточні і, головне, довгострокові (стратегічні) цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, визначати асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва і бажаний прибуток [6, с. 35].

Основне завдання управління маркетингом полягає у тому, щоб синхронізувати процес управління елементами комплексу маркетингу так, щоб кожен із них, виконуючи своє функціональне призначення, одночасно сприяв підвищенню ефективності решти елементів і тим самим підвищував синергійний ефект [6, с. 384].

Гузенко Г.М.[7] зазначає, що маркетинг як базова функція управління підприємством (фірмою) в умовах ринку пропонує керівнику-підприємцю деякі перевірені практикою рецепти досягнення позитивних результатів господарської діяльності в ринкових сегментах із мінімальним ризиком. Це насамперед певна послідовність здійснення аналітичної роботи; вихід на найсприятливіші цільові ринки-сегменти; формування в інтересах підприємства змінних факторів зовнішнього середовища, у тому числі поведінки споживачів; утруднення дозволенними методами діяльності конкурентів; створення для громадськості сприятливого образу підприємства й усієї його діяльності тощо.

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що управління маркетингом являє

собою найважливішу складову частину загальної системи менеджменту підприємства. Завдяки маркетингу підвищується якість життя людей і вдосконалюється виробництво. Маркетинг дозволяє точніше визначити ступінь задоволення потреб населення та окремих соціальних груп у конкретних продуктах, і на цій основі націлювати виробників на виробництво потрібних товарів. Соціальне значення полягає в тому, щоб виявити, сформулювати, оптимізувати і кращим способом задовольнити потреби конкретних людей, груп населення, підприємств, суспільства в товарах і послугах. Головним завданням маркетингу є узгодженість внутрішніх можливостей підприємства з вимогами зовнішнього середовища для одержання прибутку. Ефективне управління маркетингом дозволяє сучасному підприємству досягати поставлених цілей, покращувати імідж і зміцнювати конкурентні позиції на ринку.

Список використаних джерел:

1. Шиманська А.А. Управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства: економічний та філософський підходи.
URL:<https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No3/166-171.pdf>
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2012. – 656 с.
3. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. / навчальний посібник. – К.: «Вільямс», 2000. – 262 с
4. Лаврова Ю.В. Маркетинг. Класичні положення і особливості застосування на транспорті: конспект лекцій [для студ. вищ. навч. закл.] / Ю. В. Лаврова – Харків: Изд-во ХНАДУ, 2012. - 227 с.
5. Маркетинг підприємства : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К. : Центр навч. літ., 2012. – 612 с.
6. Полторак В.А. Маркетингові дослідження : [навч. посіб.] / В.А. Полторак. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.
7. Гузенко Г.М. Управління та вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві URL:http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/38.pdf

Нотевський Євгеній

студент

Шергіна Лідія

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

м. Київ, Україна

**ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЗАДЛЯ РОЗВИТКУ
УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Процеси глобалізації ХХІ століття усе більше розширюють можливості для розвитку підприємств. Водночас, значно зростають вимоги дорівня їх конкурентоспроможного потенціалу; зростають невизначеність, загрози та ризики для підприємств на національних і світових ринках [1]. Одним з головних чинників розвитку конкурентоспроможності будь-якого підприємства сьогодні є ефективне використання маркетингових технологій, що активно використовуються як на корпоративному, і на державному рівнях, та водночас сприяють покращенню глобального конкурентного статусу країн.

Метою дослідження є визначення ролі маркетингових технологій у розвитку українських підприємств за сучасних умов.

Нестабільна та складна ситуація на внутрішньому ринку України в контексті активних євроінтеграційних процесів вимагає від підприємств підвищувати якість, конкурентоспроможність їх продукції. Тому виникає необхідність у пошуку нового

ефективного інструменту, яким мають стати маркетингові технології. З часом усе складнішим стає дослідження попиту, формулювання чітких уявлень щодо вподобань споживачів і здійснення ефективного маркетингового впливу на них, при цьому використовуючи тільки функції або ж конкретні заходи маркетингу. За таких обставин необхідним є активне використання існуючих маркетингових технологій і інноваційне розроблення принципово нових інструментів.

Використання технологій не є новим явищем в управлінні підприємством, а в маркетингу тим паче. Технологія – це комплекс наукових й інженерних знань, що реалізовані в прийомах праці, наборах матеріальних, технічних, енергетичних, трудових факторів виробництва, способах їх з'єднання задля створення продукту або послуги, які відповідають певним вимогам [4].

На наш погляд, найширше трактує маркетингові технології Н. Еріашвілі, який стверджує, що «маркетингові технології є сукупністю стадій, операцій, прийомів і дій, що необхідні для реалізації маркетингових рішень. При цьому стадія – це відокремлена частина маркетингової технології, яка «вирішує» кілька завдань та об'єднує визначену кількість операцій. Операція – відокремлена частина технологічної стадії, яка покликана вирішити тільки одне завдання та в свою чергу складається із прийомів. Прийом – це частина операції, що виступає своєрідним кроком на шляху її виконання. Дія є мінімальною частиною прийому, яка складається з певних фізичних, інтелектуальних, інформаційних рухів» [2].

Процес розроблення та впровадження маркетингових технологій містить у собі низку особливостей, серед яких:

- орієнтація їх на стратегічні завдання розвитку;
- інтегрованість маркетингу із загальною системою управління підприємством;
- комплексність маркетингових технологій;
- адаптивність;
- безперервність й оновлюваність маркетингових технологій;
- динамізм реалізації.

На сьогоднішній день технологій маркетингу надзвичайно велика кількість. Проте основними є наступні п'ять технологій:

- сегментування;
- націлювання;
- позиціонування;
- аналіз
- прогнозування.

Сегментування передбачує поділ ринку на окремі сегменти для досліджень попиту споживачів, їх ставлення до певних продуктів.

Таргетинг (націлювання) відіграє функцію забезпечення фокусування маркетингових заходів на цільові сегменти ринку.

Позиціонування дозволяє товару, використовуючи певні інструменти, зайняти на ринку більш вигідну позицію, ніж позиції товарів компаній-конкурентів.

Аналіз містить у собі діяльність із дослідження та вивчення ринку товарів та послуг, вивчення у динаміці цінової політики на ринку, отримання даних та визначення ставлення споживачів до певних видів товарів задля підвищення попиту на товари компанії.

Прогнозування – це своєрідні прийоми і способи проведення маркетингових досліджень з метою оцінки перспективності ринку, можливостей його розвитку, відстеження динаміки цін та тенденцій їх зміни на період прогнозування [4].

Отже, якісне використання маркетингових технологій забезпечить підвищення ефективності управління як маркетинговою діяльністю, так і діяльністю підприємства загалом на основі розробки і застосування сучасних наукових методів та засобів планування,

організації, обліку, аналізу й контролю діяльності. Специфічними рисами маркетингової діяльності в Україні є: низький рівень виробничої конкуренції, сильний тиск розподільницьких структур, низький рівень платоспроможності споживачів та неврегульованість законодавчої бази. Усе перераховане потребує негайного вирішення задля налагодження насправді ефективно працюючих маркетингових технологій.

Список використаних джерел:

1. Причепя І. В. Інноваційні пріоритети формування стратегічних конкурентних переваг підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Причепя // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2868>.
2. Селюков М. В. О роли и значении маркетинговых технологий в повышении эффективности деятельности хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] / М. В. Селюков, Н. П. Шалыгина, А. М. Кулик // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 5. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/pdf/2013/5/185.pdf>.
3. Технологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Технологія>.
4. Технологии маркетинга [Электронный ресурс] // Новостимаркетинга. – Режим доступа: <http://www.marketingnews.ru/termin/95/>.

Оленченко Андрій
студент

Стадник Вікторія

к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту
ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»
м. Ніжин, Україна

ОСНОВИ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Процеси переміщення є невід'ємною частиною економічного існування підприємства. Наука, яка відповідає за вивчення даних процесів називається - логістика [3]. Чим детальніше та якісніше буде збудована система транспортних комунікацій підприємства, тим вищий коефіцієнт прибутковості отримає керівництво даної установи. Логістичні процеси можна порівняти із процесами кровообігу у людини: чим менше перешкод на шляху у транспортованих поживних речовин, тим швидше вони надійдуть до органів, що безпосередньо відобразиться на стані здоров'я. Так і у сфері виробництва: чим швидше та без перешкод підприємство отримає сировину та поставить продукт на ринок, тим інтенсивніше буде весь процес підприємницької діяльності.

Якщо брати до уваги конкретне визначення поняття логістика то його можна охарактеризувати яку про оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних адаптивних системах із синергічними зв'язками; галузь або функція в корпорації, завданням якої є забезпечення переміщення та зберігання продукції та сировини для забезпечення виробництва та продажу [2].

У найширшому сенсі логістикою називають будь-які процеси пов'язані з транспортуванням, зберіганням та обробкою будь-яких предметів.

Термін «логістика» був вперше застосований у військових операціях і стосувався насамперед процесів забезпечення армійських підрозділів. Останніми роками, однак, термін набув широкого вжитку в бізнесі й тепер асоціюється саме з корпоративною лексикою [3].

Сучасне уявлення про логістику сильно відрізняється від оригінального. Якщо раніше термін описував фізичний рух сировини і товарів, то тепер він включає планування, закупки, транспортування та зберігання. Подальшим розвитком логістики є термін управління ланцюгом поставок, що є свідченням зростаючого розуміння компаніями важливості координації всіх функцій і бізнес процесів.

Логістика є видом діяльності, що реалізується через задіяння так званого логістичного комплексу, який визначають як сім правил, дотримання яких забезпечує швидке й якісне задоволення попиту. Такими правилами є:

- споживач – цільовий (відповідний) споживач;
- товар (вантаж) – необхідні товари у відповідній упаковці та з маркуванням;
- якість – необхідної (конкурентоспроможної) якості й якості сервісного обслуговування, що відповідає вимогам споживача;
- кількість – у необхідній кількості;
- час – у потрібний час;
- місце – у потрібне місце, що водночас забезпечує за необхідності його раціональне зберігання;
- витрати – з мінімальними витратами, які виникають при здійсненні необхідних операцій з переміщення матеріалів і готової продукції і які розглядаються не окремо (ізолювано), а як сукупні витрати [4].

Основним об'єктом управління логістики, як господарської діяльності, є матеріальний потік, що проходить по логістичному ланцюгу, починаючи від первинного джерела сировини через усі проміжні процеси аж до постачання готової продукції до кінцевого споживача. Об'єктами управління є також фінансові й інформаційні потоки.

Виділяють два види функцій логістики згідно з її завданнями: оперативні та координаційні.

Якщо оперативний характер функцій пов'язаний з безпосереднім управлінням матеріальних цінностей в сфері постачання, виробництва та розподілу, то функції логістичної координації полягають у: виявленні та аналізі потреб в матеріальних ресурсах різних фаз виробництва; аналізі ринків, на яких проводить діяльність підприємство, і прогнозуванні поведінки інших джерел цих ринків; обробці даних, що стосуються замовлень і потреб клієнтів; оперативному плануванні з метою зниження запасів, не знижуючи ефективності виробничої та збутової діяльності фірми [6].

Кваліфікація логіста в наш час в умовах розвитку бізнесу стає дуже перспективною, саме використання даної ланки забезпечує більшу конкурентноспроможність підприємства на ринку. Адже в будь-якій діяльності потрібні інформація, сировина, матеріали, робоча сила, продукція, ринки збуту та інше. Тісний взаємозв'язок усіх цих факторів і забезпечення їх спільного, злагодженого використання контролює логістика. Тому сектор логістичних послуг активно, швидко і стабільно розвивається і набуває все більшої популярності.

Перспективність даної спеціальності в нашій країні почали розуміти відносно недавно, а от за кордоном вже довгий час навчання на логіста має неабияку популярність серед студентів. Разом із вивченням основних дисциплін не останню роль відіграє вільне володіння іноземною мовою, адже у процесі роботи майбутньому логісту доведеться спілкуватися із зарубіжними партнерами. Закордонні вузи із радістю запрошують до своїх лав студентів, так як разом із якісною престижною освітою пропонують вільне володіння іноземною мовою [1].

Отже, ефективність логістики може бути досягнута в разі дотримання термінів постачання потрібних і якісних товарів та послуг, у потрібний час, у потрібне місце, в необхідній кількості (ключові аспекти логістичних операцій); дотримання умов постачання щодо відповідності продукції передбаченим стандартам (технічним умовам) і щодо форми платежу; спроможності підприємства своєчасно надавати клієнтам інформацію стосовно готовності виконання замовлення на будь-якому проміжку часу з моменту укладання договору до моменту його завершальної стадії; здатності оптимізації логістичних витрат та економічних потоків у логістичних ланцюгах.

Список використаних джерел

1. Коуз Р.Г. Природа фірми: вплив // Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / Пер. з англ. – К.: А.С.К., 2002. – с.84-101.

2. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Пер. с англ. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2001. – 640 с.
3. Крикавський Є. Логістичне управління: Підручник. – Львів: Вид-во Національного університету “Львівська політехніка”, 2005. – 684 с.
4. Пріоритети стабілізації економіки / За ред. Є. Крикавського. – Львів, Місіонер, 1995. – 190 с.
5. Иванов П. Что в голове у умной компании / Компан&он, № 47, 24-30 ноября 2006 р. – С.46-50.
6. Овечкина Е.А. Маркетинговое планирование: Конспект лекций. – К.: МАУП, 2002. – 264 с.

Онуфриук Андрей

Студент

Зглюй Татьяна

старший преподаватель

Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

При реализации производственной политики, целью которой является приспособление предприятия к конкурентным условиям рыночной экономики, руководителям необходимо понимать важность проведения комплексных мер по усовершенствованию производственного процесса на предприятии.

На сегодняшний момент в рыночной экономике одним из главных факторов конкурентоспособности предприятия является эффективное использование ресурсов. Ресурсами являются факторы производства, с помощью которых предприятие осуществляет свою деятельность. Под эффективным использованием ресурсов подразумевается рациональное и экономное использование материально-технических, трудовых, финансовых, информационных ресурсов, направленных на снижение уровня затрат ресурсов, что позволяет предприятию без дополнительных вложений увеличить эффективность производства.

Р. Линч делит ресурсы фирмы на три категории:

1. Материальные ресурсы. К ним относятся: земля, оборудование, машины, сырьё.
2. Нематериальные ресурсы – это такие ресурсы, которые не имеют вещественной формы. Например, патенты, наименование бренда, технологии.
3. Организационные ресурсы. В эту категорию входят человеческие ресурсы, корпоративная этика, управленческая стратегия [1, с.123].

Материальные ресурсы – это потребляемые в процессе производства предметы труда, к которым относятся основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо и энергия на технологические нужды. Рациональное использование материальных ресурсов, снижая себестоимость продукции, является фактором роста рентабельности и прибыли [2, с. 225]. Под рациональным использованием материальных ресурсов предполагаются наиболее целесообразные методы их производства и переработки. Исходя из своей специфики, каждое предприятие по-разному подходит к разработке мероприятий по снижению материалоёмкости продукции. Основными направлениями являются: 1) сокращение отходов и потерь, 2) минимальное количество брака при изготовке продукции, 3) применение качественных материалов или их аналогов, 4) использования отходного сырья вторично.

Главенствующим фактором эффективной работы предприятия являются трудовые ресурсы. Повышение эффективности использования рабочей силы приводит к эффективности

производительности труда на предприятии. Производительность труда – основной показатель экономической эффективности производства. При анализе и планировании производительности труда важнейшей задачей является выявление и использование резервов ее роста, то есть конкретных возможностей повышения производительности труда. Для этого необходимо качественное нормирование труда, в которое входят: нормы времени, нормы выработки, нормы обслуживания и т.д. Чтобы обеспечить рост производительности труда необходимо моральное и материальное стимулирование работников предприятия. Особое внимание уделяется усилению работы по экономии и рациональному использованию сырьевых, топливно-энергетических и других материальных ресурсов. В связи с этим введена специальная система материального поощрения за их экономию. Премирование рабочих, инженерно-технических работников производится на предприятиях, для которых установлены нормы расхода конкретных видов материальных ресурсов и обеспечивается учет их расхода с помощью специальных контрольно-измерительных приборов или других технически обоснованных методов [3, с. 310].

При рациональном использовании технического оборудования за счёт оптимальной загрузки уменьшается время на изготовление продукции, что снижает ее себестоимость. Совершенствование технологической базы транспортировки и хранения сырья, внедрение ресурсосберегающих технологий и механизация трудоёмких процессов увеличит производительность труда и окупит вложенные средства.

Следующим фактором рационального использования ресурсов является эффективное управление финансовыми ресурсами. Управление финансовыми ресурсами предприятия – это совокупность целенаправленных методов, операций, рычагов, приемов воздействия на разнообразные виды финансов для достижения определенного результата [4, с. 7]. Удачное вложение финансовых ресурсов в амортизацию производства, то есть замену морально устаревшего оборудования на более высокотехнологичное, сбалансированная политика в вопросе займов средств у кредитодателей, прозрачное ведение бухгалтерии и статистики являются основными принципами эффективного управления финансовыми ресурсами.

Что же касается информационного фактора, то важно отметить, что информатизация управленческой деятельности и внедрение новых коммуникационных технологий позволит быстрее и релевантнее находить информацию о более качественном сырье для производства, оптимальной цене на рынке товаров и т.д. Поэтому внедрение новых технологических новшеств является важнейшим фактором в эффективности работы производства.

На современном этапе развития условия функционирования предприятия являются сложными. Одной из приоритетных задач, стоящих перед предприятиями, является проведение политики по эффективному использованию ресурсов и резервов производства. Чтобы произведённая предприятием продукция пользовалась спросом на рынке, а затраты на производство не превышали выручку с реализованной продукцией необходимо проводить комплекс мер по оптимизации производства. В том числе, необходимо наладить рациональное использование всех имеющихся в распоряжении ресурсов.

Список использованных источников:

1. Аналоуи Фархад. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий [Текст]: учебник для вузов / Ф. Аналоуи, А. Карами. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012. – 400 с.
2. Любушин А.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов/ Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 471 с.
3. Егiazарян Г. А., Шеремет А.Д. Справочное пособие директору производственного объединения, предприятия./ Под ред. Егiazаряна Г. А., Шеремета А.Д.– 2-е изд., переработанное и дополненное – Режим доступа: <https://www.razym.ru/biz/upravlenie/305321-egiazaryan-ga-sheremet-ad-spravochnoe-posobie-direktoru-proizvodstvennogo-obedineniya-predpriyatiya-tom-1.html> - Дата доступа: 08.04.2018.
4. Белоліпецкий В.Г. Финансы фирмы – М.: ИНФРА-М. – 298с.

Орлик Оксана

к.е.н, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання питання управління фінансовими ризиками при забезпеченні фінансово-економічної безпеки підприємств мають першорядне значення. Оскільки на сьогодні фінансові ризики підприємств є найбільш загрозливими і руйнівними, то розвитку вітчизняних підприємств в значній мірі сприятиме включення в їх інфраструктуру такої інноваційної технології менеджменту, як аутсорсинг.

Діяльність підприємства пов'язана з виконанням великої кількості функцій. Як правило, виконання основних функцій підприємство покладає на себе, використовуючи внутрішні джерела для забезпечення нормального виробничого процесу. Але в ряді випадків підприємство змушено вдаватися до послуг сторонніх організацій і передавати частину певних функцій сторонній організації, що спеціалізується у відповідній сфері професійної діяльності, тобто здійснювати аутсорсинг.

Переклад на аутсорсинг частини робіт, послуг або бізнес-процесів стає повсякденною бізнес-практикою для вітчизняних компаній. Консультаційні фірми надають послуги з аутсорсингу за наступними напрямками: здійснення оцінки внутрішніх та зовнішніх загроз безпеки підприємства, бізнесу; підготовка інформаційно-аналітичних матеріалів про ринок, проекти, партнерів; перевірка ділової репутації та платоспроможності контрагентів та партнерів; забезпечення фізичного захисту об'єктів і топ-менеджменту; захист конфіденційної інформації та ін. [1].

Економічна ситуація в країні посприяла появі нових послуг на ринку аутсорсингу. Основними з них стали ІТ-аутсорсинг, кадровий аутсорсинг і аутсорсинг бухгалтерії. Першими запропонованими на ринку функціями ІТ-аутсорсингу стали технічне обслуговування офісної техніки і системне адміністрування. Згодом цей список доповнили аутсорсинг ІТ-інфраструктури, управління додатками і аутсорсинг ІТ-фахівців.

Серед причин переходу на аутсорсинг називають такі: збільшення продуктивності праці; зменшення витрат; фокусування на основній діяльності.

Використання аутсорсингової форми взаємодії є нетрадиційною для окремих сфер діяльності, у т.ч. і при забезпеченні фінансово-економічної безпеки підприємств. Тому, враховуючи це, а також нерозвиненість ринку аутсорсингових послуг, обґрунтуємо доцільність застосування аутсорсингу в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємств.

Практично жодне підприємство малого та середнього бізнесу не в змозі організувати відокремлену групу фахівців або утримувати у своєму штаті навіть одного фахівця (фінансового аналітика, фінансового менеджера, фахівця з фінансової безпеки), який би аналізував рівень фінансової безпеки, що пов'язано в першу чергу з браком фінансових ресурсів. Відсутність такого фахівця змушує ризикувати при укладанні контрактів з новими контрагентами, при прийомі на роботу співробітників, витрачати час на виявлення причин розкрадань і нестач.

Виконання частини завдань щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки бізнесу, як і інші допоміжні процеси, може бути передано підприємством іншій спеціалізованій фірмі, що володіє необхідним досвідом, силами і засобами в області забезпечення безпеки бізнесу.

При забезпеченні фінансово-економічної безпеки підприємства доцільно використовувати послуги аутсорсингової фірми для:

- ведення бухгалтерського обліку;

- підтримки роботи інформаційної інфраструктури;
- захисту конфіденційної інформації;
- здійснення оцінки внутрішніх та зовнішніх загроз безпеки підприємства;
- підготовки інформаційно-аналітичних матеріалів про ринок, партнерів;
- перевірки ділової репутації та платоспроможності контрагентів та партнерів;
- введення зовнішнього кризового управління;
- залучення зовнішнього відповідального виконавця робіт протягом встановленого гарантійного строку і т.д.

При цьому аутсорсинговим фірмам передається та частина фінансових ризиків підприємства, за якими вони мають більше можливостей нейтралізувати їх негативні наслідки і, як правило, мають в розпорядженні ефективні способи внутрішнього захисту.

Застосування аутсорсингу при забезпеченні фінансово-економічної безпеки підприємств має такі переваги: економічна доцільність застосування аутсорсингу; підвищення якості послуг, що отримуються; додаткові можливості для контролю якості послуг аутсорсера; додаткові переваги ринку конкуренції; кваліфікована спеціалізація; можливість залучення кваліфікованого персоналу; гнучкість в управлінні ресурсами; постійний доступ до нових технологій і знань; перекладання певної відповідальності на аутсорсингову компанію; доступ до ресурсів аутсорсингової компанії; зниження вартості реалізації бізнес-процесів (функцій), переданих на аутсорсинг; зниження ризиків, пов'язаних з реалізацією бізнес-процесів; підвищення інвестиційної привабливості підприємства тощо [2; 3, с. 92; 4, с. 383-385].

На практиці зростання частки аутсорсингу у фінансово-господарській діяльності вітчизняних підприємств відбувається вповільненими темпами. Причини цього криються у дисбалансі переваг і недоліків подібних послуг.

Недоліки й ризики аутсорсингу в системі фінансово-економічної безпеки підприємств полягають у наступному: втрата контролю над переданими функціями; витік інформації; загроза втрати конфіденційності інформації й розкриття комерційної таємниці; зниження якості послуги при несумлінності аутсорсера; поява залежності від аутсорсера-партнера, особливо якщо йому передані важливі функції або функції, пов'язані з обігом коштів; неприйняття змін персоналом підприємства; обмеження можливостей для навчання й росту своїх фахівців; загроза відриву керівної ланки від бізнес-практики; скорочення персоналу; можливість корупційної змови постачальника послуг (аутсорсера) з контролюючим його співробітником підприємства-замовника; неправильний вибір партнера-аутсорсера; використання постачальником послуги (аутсорсером) застарілих технологій; невиправдане винесення за межі підприємства основних функцій або бізнес-процесів тощо [5, с. 132; 6, с. 46].

Незважаючи на явні недоліки, фахівці в області аутсорсингу вважають за необхідне розвивати цю технологію менеджменту, врахувавши уроки з раніше існуючих проектів, і взявши на озброєння наступні правила:

- чітке визначення основних і стратегічних функцій, які не повинні передаватися на аутсорсинг, якщо підприємство хоче зберегти конкурентоспроможні переваги;
- укладання короткострокових контрактів з можливістю перегляду та скасування договору, в той час як всебічна угода про рівень обслуговування є обов'язковою і повинна включати як кількісні, так і якісні показники;
- стандартизований процес планування і прийняття рішень;
- організація управління повинна сприяти складанню реалістичних планів, визначати чіткі критерії вибору аутсорсерів, а також передбачати виділення ресурсів і часу на управління процесом підготовки угоди з метою мінімізації операційної складності у подальшому [3, с. 92].

Наприкінці слід зазначити, що підприємства не повинні вдаватися до аутсорсингу тільки через те, що таке останнє захоплення менеджменту. Аутсорсинг може стати потужним інноваційним інструментом при забезпеченні фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємств, хоча поряд з перевагами його застосування має певні недоліки та ризики.

Список використаних джерел

1. Гончарова М.Л. Аутсорсинг як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / М.Л. Гончарова. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13787/2/GoncharovaM.pdf>.
2. Аутсорсинг экономической безопасности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.security-all.h18.ru/security-outsourcing.html>.
3. Воронин Э.Е. Управление промышленными предприятиями на основе аутсорсинга / Э.Е. Воронин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2009. – № 4. – С. 91-95.
4. Орлик О.В. Переваги застосування аутсорсингу економічної безпеки / О.В. Орлик // Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами: матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (Луцьк, 8 грудня 2016 р.). – Частина 3. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2016. – С. 382-386.
5. Тищенко О.М. Аутсорсинг як фактор ефективності підприємств будівельної галузі / О.М. Тищенко, В.Є. Хаустова // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 129-135.
6. Євтушенко Н.О. Аутсорсинг в діяльності підприємств України: переваги та недоліки використання / Н.О. Євтушенко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1(42). – С. 44-47.

Остапчук Анатолій

к.е.н, декан факультету аграрного менеджменту

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Глобальні процеси, які відбуваються в сучасному світі, заставляють по-новому осмислити і оцінити більшість традиційних явищ соціально-економічного і, особливо, екологічного характеру, ув'язати їх в цілісний масив неперервних перетворень, шукати нові адекватні викликам часу механізми державного управління цими процесами.

В нашому суспільстві укріплюється розуміння того, що економічні, соціальні, технічні і біологічні процеси в оточуючому людину світі настільки тісно взаємопов'язані, що виникає об'єктивна необхідність розглядати взаємовідносини між суспільством і біосферою, а точніше, між сучасним виробництвом і природою, як функціонування складної соціально-еколого-економічної системи.

В цій системі ключове місце займає аграрний сектор економіки країни. Традиційні підходи до нього, як до простого виробника продуктів харчування і сировини для забезпечення життєдіяльності людини, не охоплює весь спектр проблем. Сьогодні мало просто забезпечити виробництво необхідної суспільству кількості продукції – ця продукція повинна відповідати міжнародним екологічним нормам і нормативам, тобто її параметри повинні відповідати світовому рівню якості, найважливішими компонентами якого якраз є екологічні складові. Тому перехід України до ринкових відносин без належного державного контролю і зволікання з реформуванням аграрного сектора призвело до значного скорочення виробництва. Так, у 2017 р. обсяги валової продукції тваринництва скоротилася більш ніж вдвічі.

Через згортання виробництва і неефективне його ведення знижується престиж праці в сільському господарстві і трудова зайнятість сільського населення. Погіршується

Напрямок
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

демографічна ситуація на селі: скорочується загальна чисельність і частка сільського населення, зростає питома вага людей пенсійного віку.

Особливе занепокоєння викликають руйнівні процеси в такому важливому елементі екосистеми як земля. Адже Україна завжди славилася своїми чорноземами і вони становлять найважливіший елемент національного багатства. На початок 2010 р., за даними Держкомзему, земельний фонд України складав 60,4 млн. га і структурно розподілявся таким чином (табл. 2):

Значна частка земельної площі (69,0%, або 41,6 млн. га) – це сільськогосподарські угіддя, у структурі яких 78,0% (32,5 млн. га) припадає на рілля. Сільськогосподарське освоєння території досягло 72%, а ступінь розораності земельної площі – 56% (табл.1).

Тому охорона і відтворення земельних ресурсів – найважливіша задача держави. Державних програм по вирішенню цієї проблеми, нині більше, ніж достатньо, але реально відсутні як охорона, так і відновлення земельних ресурсів, збереження унікальних українських чорноземів.

Таблиця 1

Земельні ресурси України станом на 01.01. 2017 р.

	Площа, тис.га	Питома частка у загальному фонді, %
Всього земель (територія)	60354,8	100,0
у тому числі землі с.-г. призначення	42726,4	70,8
ліси та лісовкриті площі	10633,1	17,6
забудовані землі	2552,9	4,3
землі під водою	2426,4	4,0
відкриті заболочені землі	982,3	1,6
інші землі	1033,8	1,7

В остання роки у сфері землекористування і землеробства виникли нові серйозні проблеми, обумовлені грубими порушеннями вимог агрономії, дотримання сівозмін тощо. Бездумне, безконтрольне, науково необгрунтоване застосування добрив і отрутохімікатів, нарощування площ посіву соняшника і, особливо, рапсу руйнують наші чорноземи, погіршують родючість ґрунту, породжують нітратне забруднення ґрунту, поверхневих і ґрунтових вод в агроландшафтах лісостепу України.

За даними ЦГО МНС України, найбільші забруднення ґрунтів пестицидами виявлені у Мелітопольському районі Запорізької області, Миколаївському районі Миколаївської області, Бериславському районі Херсонської області. Досить високий вміст свинцю, кадмію зафіксовано у ґрунтах міст Вінниця, Костянтинівка (Донецька обл.).

Сьогодні для України суровими реаліями є надмірне природно-техногенне навантаження, яке загрожує виходу за межі екологічної ємності її території.

І, як наслідок, у рейтингу 133 країн світу, складеному за ознаками здатності країн вирішувати екологічні проблеми і досягати поставлених у цій сфері цілей, Україна займає 51 місце. Саме за цими показниками наша країна віднесена до групи країн, які мають значні природні ресурси, проте характеризуються низькою ефективністю їх використання.

Відсутність зваженої екологічної політики несе пряму загрозу екологічній безпеці країни, підризу репродуктивних сил сільськогосподарського виробництва.

Проблема охорони навколишнього середовища і забезпечення екологічної безпеки – це проблема комплексна і багатопланова, яка вимагає системних рішень. Тільки такий підхід може забезпечити виконання численних державних програм. Для їх реалізації, як свідчить практика, повинні розроблятися національні і регіональні еколого-економічні моделі, з використанням програмно-цільового підходу. Проте, на наш погляд, для вирішення цієї

проблеми повинна бути розроблена довготермінова програма управління суспільним розвитком і оточуючим середовищем.

На наш погляд, буде доцільним надати екологічним проблемам статус «національних цілей і пріоритетів», а порушення екологічного законодавства кваліфікувати як «злочинство проти нації» із всіма впливаючими звідси наслідками.

Дуже важливим заходом може стати організація Вищої еколого-економічної Ради при Президентові України та інших органів державного управління екологічними процесами, які організовуватимуться за функціональною ознакою.

Парасочка Павло

студент

Давиденко Надія

д.е.н., професор

Національний університет біоресурсів та природокористування України

м. Київ, Україна

ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ

Одним із альтернативних джерел фінансування в Україні є венчурне інвестування – новий вид бізнесу, орієнтований на практичне використання технічних новинок, результатів наукових досягнень, ноу-хау, ще не випробуваних на практиці.

Венчурний капітал – це фінансові ресурси, що надаються професійними інвесторами, які інвестують в молоді, швидкозростаючі компанії, що володіють потенціалом перетворення в підприємства та вносять значний вклад в економіку. Венчурний капітал є важливим джерелом власних коштів для початківців компаній.

Інвесторами в венчурні підприємства можуть бути: фізичні особи (приватні інвестори); пенсійні фонди; інвестиційні інститути; страхові компанії; комерційні і клірингові банки; великі підприємства; державні установи; міжнародні організації.

Необхідно особливо виділити участь у венчурному бізнесі великих промислових компаній. Багато хто з них зацікавлений у використанні механізмів ризикового фінансування для отримання додаткового доходу, який у будь-якому випадку неспівставний з доходами від їх основної виробничої діяльності, а перш за все – для досягнення цілей обраної сучасних умовах стратегії науково-технічного розвитку[1].

В Україні венчурний бізнес почав розвиватися доволі недавно, в основному при підтримці міжнародних фінансових організацій. Європейський банк реконструкції і розвитку є основним інвестором венчурного капіталу в Україні.

За оцінками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України ринок венчурного капіталу в Україні становить приблизно 400 млн. дол. і нараховує не більше десятка працюючих на ньому компаній. Серед них можна назвати WesternNISEnterpriseFund(капітал 150 млн. дол.) SigmaBlazer(капітал 100 млн. дол.), фонд прямих інвестицій «Україна» (22,5 млн. дол.).

В Україні тільки розпочалися процеси розвитку інфраструктури венчурної індустрії. Однак вона суттєво відрізняється від венчурних фондів розвинених країн. По-перше, учасниками фондів (тобто венчурними інвесторами можуть бути тільки юридичні особи. Ні приватні особи, ні пенсійні фонди, ні страхові компанії не можуть вкладати гроші у венчур. По-друге, більшість венчурних фондів створюються тільки для того, щоб обслуговувати проекти своїх засновників. По-третє, відрізняється і сфера вкладання венчурного капіталу – найбільш привабливими сферами є: будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільськогосподарської продукції, страхування.

Одним з показників, який негативно впливає на інноваційний (а отже венчурний) ринок є значне скорочення кількості працівників наукових організацій, які забезпечують переважну

Напрямок
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

частку інноваційної діяльності. В таблиці 1 зображено кількість працівників наукових організацій за категоріями персоналу[3].

Таблиця 1

Кількість працівників наукових організацій за категоріями персоналу, осіб

Рік	Кількість працівників - усього	У тому числі				
		з них мають науковий ступінь		дослідники	техніки	допоміжний персонал
		доктора наук	доктора філософії (кандидата наук)			
2010	182484	11974	46685	133744	20113	28627
2011	175330	11677	46321	130403	17260	27667
2012	164340	11172	42050	122106	15509	26725
2013	155386	11155	41196	115806	14209	25371
2014	136123	9983	37082	101440	12299	22384
2015	122504	9571	32849	90249	11178	21077
2016	97912	7091	20208	63694	10000	24218

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [4]

За даними таблиці бачимо, кількість науковців в Україні, які є невід'ємною складовою інновацій, значно скорочується. Так наприклад кількість докторів наук у 2016 році зменшилося на 37,7% порівняно з 2010, а кількість кандидатів наук зменшилася на 56,7%.

Ще одна проблема пов'язана з правами інтелектуальної власності. Тут необхідно звернути увагу на підхід, прийнятий у багатьох країнах: держава має страхувати ризики нових інноваційних компаній, але не повинна претендувати на доходи від їх бізнесу[3]. Свої доходи держава отримує за рахунок податків від тих фірм, які створені на базі інновацій. В Україні нажалі податкове навантаження на інноваційні підприємства зростає в міру їх дохідності, що є негативним і ускладнює інноваційну діяльність.

Таблиця 2

Інноваційна активність підприємств України та джерела її фінансування

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів			
			власні	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2013	16,8	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	16,1	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015	17,4	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0
2016	18,9	23229,5	22036,0	179,0	23,4	-

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [4]

Попри це за останні роки спостерігається розвиток інноваційної діяльності в Україні (табл. 2). В 2016 році питома вага підприємств, що займалися інноваціями зросла на 2,1 % у порівнянні з 2013 роком, а загальна сума витрат зросла на 242% (+13 667 млн. грн.) у порівнянні з 2013 роком. Як видно з таблиці на венчурні інвестиції припадає переважна більшість саме власних коштів підприємців біля 95% у 2016 році.

Отже, таким чином, можна визначити суттєві проблеми, які перешкоджають розвитку венчурної індустрії в Україні. Основні з них:

– недосконалість законодавчої бази в області інновацій, відсутність належного контролю за венчурним ринком;

- слабкий розвиток інфраструктури, яка б забезпечувала появу в науково-технічній сфері нових і розвиток існуючих малих і середніх швидкозростаючих технологічних інновацій підприємств;
 - недостатність українського капіталу у венчурній індустрії України, одного з основних факторів привабливості країни для іноземних інвесторів;
 - низька ліквідність ризикових капіталовкладень, відсутність для цього ринкового механізму (спеціального фондового ринку);
 - низький авторитет підприємницької діяльності в галузі малого і середнього бізнесу.
- Для вирішення цих проблем необхідно посилити законодавство України, щоб були чіткі дії та регламенти для учасників венчурного ринку, а також для посилення контролю держави за венчурним ринком.

Список використаних джерел:

5. Захарін С.В. Перспективи фінансування інвестиційної інноваційної діяльності у галузях промисловості споживчого сектору економіки / С.В. Захарін // Проблеми науки. – 2012. – № 2. – С. 14–19.
6. Кузьмін О.Є., Литвин І.В. Оцінювання ефективності венчурного фінансування проектів / О.Є. Кузьмін, І.В. Литвин // Видавництво Львівської політехніки – 2013. – № 647 – с. 90
7. Інформаційні відомості Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/>
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Погребняк Людмила

аспірант

Погребняк Тетяна

студентка

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава, Україна

**АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ ВІДТВОРЕННЯ В
АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Сільськогосподарське виробництво здійснюється за органічної єдності чотирьох факторів, у переробній промисловості – трьох факторів. Серед яких важливе місце займають засоби виробництва – знаряддя і предмети праці (основні засоби та оборотні засоби). Засоби виробництва беруть безпосередню участь у створенні вартості продукції і, будучи складовим елементом продуктивних сил, визначають ступінь розвитку матеріально-технічної бази підприємств. Тому від рівня забезпеченості виробництва знаряддя і предмети праці, їхньої структури та ефективності використання значною мірою залежать кінцеві результати діяльності суб'єктів господарювання в аграрному секторі [1, с. 284].

З метою аналізу динаміки складу і структури основних фондів, забезпеченості та ефективного її використання було зібрано дані в аграрному підприємстві ДП «ДГ» Степне» Інституту свинарства і АПВ НААН Полтавського району, Полтавської області.

Відомо, що нині чинний механізм державного регулювання відтворення основних засобів не заперечує його повноти, конкурентоспроможності й інтенсивності. Наслідком цього є обмеження можливості аграрному підприємству щодо технологічного оновлення виробництва. Неможливість придбання достатньої кількості основних засобів і вчасного та якісного поліпшення призвела до зменшення їхньої вартості й деформації структури (табл. 1)

У цілому по аграрному підприємству вартість основних засобів упродовж 2013-2017 років мала чітку тенденцію до зростання і становила в 2017 р. 24396,0 тис. грн., що на 3801,0 тис. грн. більше, ніж у 2013 р.

Напрямок
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

Загалом у структурі основних засобів підприємства значну питому вагу становили будинки, споруди й передавальні пристрої (57,6 – 44,0 %), машини та обладнання (34,7–41,9 %), транспортні засоби (4,8–13,2%), інші прилади (2,9 –4,6 %). Склад та структура основних засобів аграрного підприємства зазнали значних коливань, які були спричинені недоотриманням очікуваних прибутків внаслідок несприятливих погодних умов, нестабільністю законодавства України щодо підтримки аграрних підприємств та фінансовою економічною кризою. Стан основних фондів відображає їх технічну придатність для подальшої експлуатації. Зношені основні засоби частіше потребують термінового або капітального ремонту, модернізації, можуть викликати перебої, простої в процесі виробництва і брак продукції.

Проблема своєчасного забезпечення аграрних підприємств основними засобами потребує термінового розв'язання. Перед виробником сільськогосподарської продукції постає питання – якому з варіантів віддати перевагу на сучасному етапі: оновлювати основні засоби за рахунок інвестицій і кредитних ресурсів, відносячи їх вартість на виготовлену продукцію за відповідними нормативами, чи підтримувати їх у робочому стані, здійснюючи постійні ремонтні роботи й витрачаючи для цього значні кошти.

Підприємство має контролювати ступінь зношеності і придатності основних фондів, своєчасно оновлювати і модернізувати їх. Основні засоби у відмінному стані – запорука безперебійного процесу виробництва, зниження собівартості готової продукції і підвищення прибутку підприємства.

Таблиця 2

Динаміка забезпеченості та відтворення основних засобів у досліджуваному аграрному підприємстві, Полтавської області, 2013-2017 рр.

Показники	Роки					2017 р. / 2013 р., разів
	2013	2014	2015	2016	2017	
Вартість основних фондів на початок року, тис. грн	20595	20220	21372	22525	24396	1,18
Надійшло (введено) за рік, тис. грн	301	1210	2785	1927	5514	18,3
Вибуло за рік, тис. грн	676	58	1632	56	133	0,20
Вартість основних фондів на кінець року, тис. грн	20220	21372	22525	24396	30151	1,5
Знос основних фондів, тис. грн:	8926	9633	10587	10949	12264	1,4
Амортизаційні відрахування	1203	1012	1076	1358	1485	1,2
Фондозабезпеченість, тис. грн / га	6,1	6,6	8,5	7,0	8,2	50,0
Фондоозброєність, тис. грн.	75,9	77,9	89,6	102,0	118,5	1,6
Фондовіддача, грн	1,1	0,82	0,83	0,82	0,89	0,8
Фондомісткість, грн	0,89	1,22	1,21	1,22	1,12	1,3
Коефіцієнт відновлення	0,01	0,06	0,12	0,08	0,18	18,0
Коефіцієнт вибуття	0,03	0,002	0,08	0,002	0,01	0,33

**Динаміка складу і структури основних фондів у досліджуваному аграрному підприємстві,
Полтавської області, 2013-2017 рр.**

Групи основних засобів	Роки										2017 р. у % до 2013 р.
	2013		2014		2015		2016		2017		
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
Будинки, споруди та передавальні пристрої	11868	57,6	11529	57,0	11529	53,9	10738	47,8	10736	44,0	90,5
Машини та обладнання	7150	34,7	7065	35,0	7970	37,3	8409	37,7	10212	41,9	142,8
Транспортні засоби	989	4,8	974	4,8	1199	5,6	2973	13,2	2673	11,0	270,3
Інструменти, прилади	588	2,9	652	3,2	674	4,6	705	3,1	775	3,2	131,8
Всього	20595	100	20220	100	21372	100	22525	100	24396	100	118,5

Проаналізуємо основні показники стану, ефективності використання та відтворення основних фондів аграрного підприємства (табл.2). З таблиці 2 видно, що вартість основних засобів і амортизаційні відрахування аграрного підприємства зростали у досліджуваному періоді, а вартість основних засобів, які надійшли перевищувала вартість вибулих. Але сума зносу основних засобів з 2013 р. постійно зростає і збільшилась в 1.4 рази у 2017 р. порівняно з 2013 р. Такі ж зміни відбулись і з фондозабезпеченістю. Фондовіддача у 2017 р. зменшилась на 20 % порівняно з 2013 р. Фондоозброєність зросла у 2017 р. в 1,6 рази порівняно з 2013 р., а тенденція її зростання була стабільною впродовж всього досліджуваного періоду. Тобто показники стану та ефективності використання основних засобів в сільському господарстві свідчать про те, що у вартісному виразі забезпеченість сільського господарства основними засобами зростає, але їх фондовіддача значно скоротилась, а рівень зносу залишається досить високим.

Список використаної літератури:

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Калініченко О.В. Економіка підприємства. Практикум: [навчальний посібник] / О.В. Калініченко, О.Д. Плотник. – К.: Кондор, 2012. – 600 с.

Попичиц Марина
студент-магістрант

Гуца Павел

к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «ПИНСКИЙ ОПЫТНО-МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»)

Основная цель коммуникационной политики ОАО "Пинский опытно-механический завод" - расширение связей с предприятиями промышленного и агропромышленного комплекса по использованию насосов, оборудования как импортозамещающей продукции, участие в торгах на бирже и тендерах по закупке, а также освоение новых рынков сбыта в Туркменистане, Узбекистане и Молдавии. [1].

Одним из способов продвижения продукции на рынок и заключения договоров является выставочная деятельность, в которой завод непосредственно активно участвует. С 2015-2016 года ОАО "Пинский опытно-механический завод" принимало участие в выставке "Вода и тепло" (г. Минск, Республика Беларусь), "Чистая вода. Технологии. Оборудование" (Нижний Новгород, Россия), международная выставка "Насосы. Компрессоры. Арматура. Приводы и двигатели" (Москва, Россия), "Газ. Нефть. Технологии" (Уфа, Россия) и т.д. Для того, чтобы оценить эффективность от участия ОАО "Пинский опытно-механический завод" в выставочной деятельности были определены сводные затраты на эти мероприятия и эффект полученный от них в денежной сумме заключенных договоров (таблица 1).

Таблица 1 – Затраты ОАО "Пинский опытно-механический завод" на участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях и заключенные договора за 2013-2016 гг.

Год	Затраты на участие, бел. руб	Суммы заключенных договоров, бел. руб	Кол-во заключенных договоров
2013	32 28,3 938	1 012 56,1 100	8
2014	84 52,3 095	87 95,0 754	2
2015	59 39,4 887	160 20,4 400	104
2016	65 52,7 847	193 57,5 800	85
ИТОГО	241 72,9 767	1 454 29,2 054	199

Как видно из таблицы 1, затраты имеют незначительную долю по отношению к сумме заключенных договоров. Затраты на организацию выставок составили 14%, а суммы заключенных договоров 86%. На 2013 год приходится наибольшая сумма заключенных договоров и наименьшие затраты на участие в выставках, которые составили 3,1% хотя по количеству договоров – 8. В 2014 году сумма договоров и затрат практически равны, сумма заключенных договоров превышает затраты только на 3,9% и за этот период было заключено только 2 договора. В 2015-2016 гг. суммы заключенных договоров превышают суммы затрат на организацию выставочно-ярмарочной деятельности, в 2015 г. на 37%, а в 2016 г. на 33,8%.

Исходя из данных таблицы 1, рассчитаем эффективность выставочно-ярмарочной деятельности завода по формуле:

$$\text{Эф.} = \text{Д} / \text{З},$$

где, Д – сумма заключенных договоров;

З – сумма затрат на выставочно-ярмарочную деятельность.

Рассчитаем эффективность от выставочно-ярмарочной деятельности ОАО "Пинский опытно-механический завод" за 2013-2016 гг.:

$$\text{Эф. 2013 г.} = 101256,1100 / 3228,3938 = 32,0$$

$$\text{Эф. 2014 г.} = 8795,0754 / 8452,3095 = 1,04$$

$$\text{Эф. 2015 г.} = 16020,4400 / 5939,4887 = 2,7$$

$$\text{Эф. 2016 г.} = 19357,5800 / 6552,7847 = 2,96$$

Исходя из полученных расчетов, можно сделать вывод о том, что выставочная деятельность ОАО "Пинский опытно-механический завод" достаточно эффективна. Наибольшая эффективность от выставочных мероприятий имеет место в 2014 г. Однако такая большая величина по сравнению с последующими годами объясняется тем, что были налажены связи со многими регионами впервые, т.е. были найдены новые рынки для реализации продукции. В последующие годы эти связи были сохранены и контракты на поставку производимой продукции заключаются ежегодно. Этот эффект можно перенести и на счет выставки, но нельзя забывать о том, что продукция предприятия, будучи востребованной и конкурентоспособной на рынке, сама способствует своему продвижению. Основная же роль выставок 2016 г. носит "демонстрационный" характер, т.е. представляет продукцию завода новым рынкам.

Список использованных источников:

1. Наумова, Л.М. Практический маркетинг в деятельности предприятия. / Наумова Л.М. - М.: Элит, 2009. – 266 с.
2. Рынок, маркетинг, менеджмент: учеб. пособие для вузов / А.И. Савинский, В.И. Ежель, А.И. Капштык, З.М. Мадаев. – М.: Изд. дом «Дашков и К», 2010. – 204 с.

Поступинский Александр
студент

Киевич Александр
к.э.н., доцент

Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И
СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Малое и среднее предпринимательство (МСП), оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает социально-ориентированной рыночной экономике повышенную мобильность и обеспечивает повышение благосостояния населения. В настоящее время предпринимательство рассматривается как основное направление структурной перестройки экономики, источник создания новых рабочих мест и формирования доходной части местных и республиканского бюджетов при одновременном сокращении расходов на поддержание существующей структуры производства и занятости [1].

Во многом благодаря МСП успешно решаются региональные и отраслевые задачи:

- поддержание конкурентоспособности отраслей и образование кластеров;
- стимулирование развития регионов, за счет расширения вовлеченных ресурсов в хозяйственный оборот;
- технологическая и структурная модернизация в соответствии с уровнем развития НТП;
- ускоренное развитие национального производства потребительских товаров.

Условия ведения бизнеса в Беларуси динамично изменяются с каждым годом. В рейтинге Всемирного банка DoingBusiness 2018 Беларусь занимает 38 позицию по легкости ведения бизнеса по сравнению с 37 позицией в рейтинге 2017 г. За год до этого Беларусь также улучшила свое положение в рейтинге на 13 позиций. В Беларуси улучшились

интернет-сервисы для регистрации новых предприятий, а также увеличилось число регионов, в которых стала возможна онлайн-регистрация. Сократилось время, необходимое для государственной регистрации передачи собственности, а также были внесены изменения в трудовое законодательство.

К субъектам среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно [2-4].

В течение 2012-2017 гг. в Беларуси отмечается тенденция к увеличению количества субъектов малого и среднего предпринимательства (таблица 1). Общий прирост составил 10 014 единиц субъектов хозяйствования или же составил 10% по отношению к 2012 году. И в абсолютном и в относительном выражении лидерами по увеличению субъектов хозяйствования выступают микроорганизации, количество которых увеличилось на 9 858 единиц или 11,5%. Прирост малых организаций по отношению к 2012 году составил 287 единиц или 2,4%.

Количество средних организаций на протяжении всего исследуемого периода имеет тенденцию к снижению. По отношению к началу исследуемого периода в относительном выражении падение составило 9,0%, в абсолютном – 221 единицу. Данная динамика свидетельствует о переливе капитала, в широком смысле этого слова, в наиболее мелкие организационные формы. Это свидетельствует о реструктуризации размеров МСП, т.е. сокращении средних форм, которые составляют основу малого бизнеса, при значительном росте микроорганизаций, которые по своей сути являются разветвленной веткой обслуживающего сектора МСП.

Таблица

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, единиц

Показатели	Годы					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Микро-, малые и средние организации, в том числе:	99896	111112	114208	107441	107382	109910
средние организации	2542	2423	2416	2394	2315	2321
малые организации	11762	11831	12424	12363	11779	12049
Микроорганизации	85682	96858	99368	92684	93288	95540

Примечание – источник [5].

В целом, несмотря на положительную динамику изменения количества субъектов малого предпринимательства, в 2015 году наметилась отрицательная тенденция к снижению их количества. В большей мере данная ситуация обусловлена вступлением в силу Технического регламента Таможенного союза «О безопасности товаров легкой промышленности», в соответствии с которым существенно ужесточаются условия ведения бизнеса в Беларуси для субъектов малого и среднего предпринимательства.

В республике действует государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь на 2016–2020 годы» [6]. В рамках данной программы предусмотрена реализация следующих мероприятий, обеспечивающих повышений потенциала МСП:

- сокращение количества административных процедур, оптимизация сроков их осуществления и платы за их совершение;
- внедрение основ процедуры оценки регулирующего воздействия в отношении административных процедур для бизнеса;

- создание электронного реестра административных процедур, а также его актуализация, техническая поддержка и сопровождение;
- создание рабочей группы по выработке и внесению предложений в Совет Министров Республики Беларусь по созданию гарантийных фондов;
- оказание государственной финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, а также реализация программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства ОАО «Банк развития Республики Беларусь»;
- создание центров поддержки малого и среднего предпринимательства на территории районов с численностью населения свыше 30 тыс. человек;
- создание инкубаторов малого предпринимательства;

Реализация вышеуказанных мероприятий будет способствовать более прогрессивному развитию МСП в Беларуси, укреплению его потенциала, а также усилению вклада в основные макроэкономические показатели социально-экономического развития страны.

Список использованных источников

1. Отливанская Н.Е., Абражевич Д.А. Факторы повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий в условиях евроинтеграции // Молодой ученый.– 2016.– № 12-2 (27).– С. 117-121.
2. Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 1 июля 2010 г. №148-З с изменениями и дополнениями от 30 декабря 2015 г. № 344-З (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 27.02.2018, 2/2339).
3. Указ Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства» от 21 мая 2009 г. № 255.
4. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 30 декабря 2010 г. № 1911.
5. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь. Статистический сборник // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2017. – 368 с.
6. Постановление Совета Министров от 23 февраля 2016 г. № 149 «О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы».

Потапенко Елизавета
студент

Кириленкова Кристина
студент

Дмитриева Наталья
к.э.н., доцент

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь

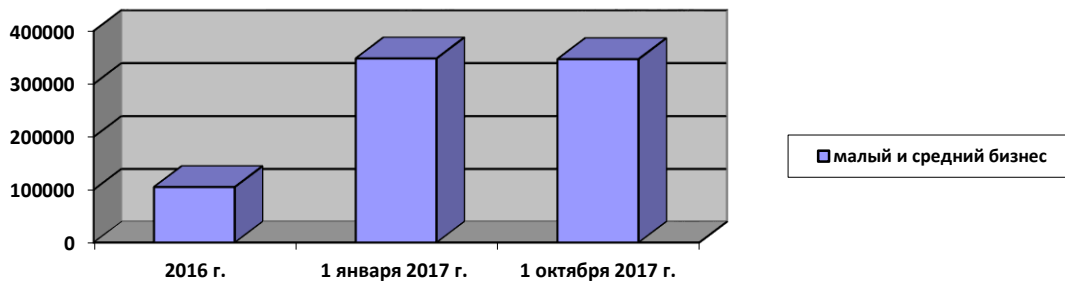
СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Развитие предпринимательства является важной задачей в условиях становления рыночных отношений в Республике Беларусь. Малое и среднее предпринимательство может рассматриваться как решающий фактор экономического роста национальной экономики. Малый и средний бизнес частично заменяя крупные государственные предприятия, способствует более гибкой реакции на потребности рынка, оперативному созданию новых рабочих мест, а также, за счет большей эффективности, снижению затрат, увеличению конкурентоспособности отечественной продукции на внешних рынках. Однако, существуют

еще некоторые ограничения для его развития, что обуславливает актуальность исследуемой проблемы.

Правительство Республики Беларусь уделяет особое внимание развитию этой сферы бизнеса. Например, создан «Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей». Фонд оказывает государственную финансовую поддержку субъектам малого предпринимательства, за счет средств, предусмотренных в различных госпрограммах, на протяжении 25 лет. В начале 2016 г. была утверждена программа развития малого и среднего бизнеса на 2016–2020 гг. «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь».

В Беларуси на 1 января 2017 года на учете в налоговых органах состояло более 348 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства: 112,3 тыс. малых и средних предпринимателей и 236 тыс. индивидуальных. По состоянию на 1 октября 2017 г. на учете в налоговых органах состояло более 347 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса. На 2016 год по Гомельской области было насчитано 105067 микро - и малых организаций и 89,3 средних предпринимательств[1].

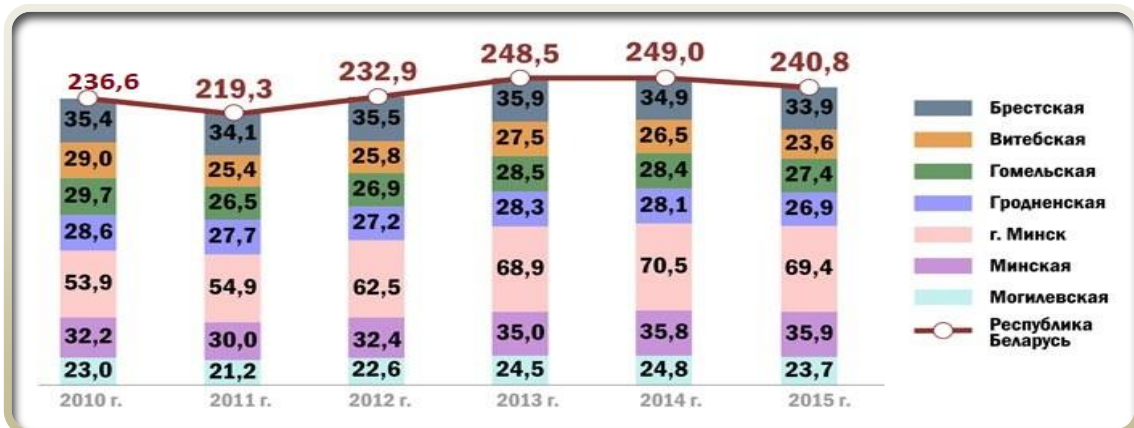


Разработанные планы по улучшению условий ведения бизнеса содействовали стабильному приросту количества лиц малого и среднего предпринимательства за период с 2010 по 2016 гг. Их количество увеличилось с 86,9 тыс. до 107,4 тыс. (рост на 23,5%). Количество индивидуальных предпринимателей к 2016 году составило 240 тыс. человек, увеличившись по сравнению с 2010 г. на 4,2 тыс. человек или 1,8%. [2]

Для оценки динамики развития малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь используется, прежде всего, показатель численности занятых, являющегося индикатором в решении проблемы занятости. Удельный вес занятых в малых и средних организациях и привлекаемых ими наемных лиц в общей численности занятых в экономике по итогам 2014 года составил 32,5 процента (2010 год - 31,9 процента). Рост численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства в 2014 году по отношению к 2010 году отмечен в Минской области - 6,6 процента (15,6 тыс. человек), в г. Минске – 3 процента (13,7 тыс. человек) и Гродненской области - 1,3 процента (1,8 тыс. человек). На 1 января 2015 г. численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, учитывая индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц, составила 1477,3 тыс. человек [3].

Не смотря на то, что Беларусь занимает в настоящее время 37 место из 190 стран по простоте ведения бизнеса, сформировалось ряд проблем, ограничивающих его развитие. Одна из основных проблем – доступ к финансовым средствам и фактического неравенства субъектов частной и государственной форм собственности при получении лицензии и разрешений [4, с.11].

К числу актуальных проблем при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса можно отнести: высокие процентные ставки по кредитам, отсутствие отсрочки по процентным платежам, а также наличие положительной кредитной истории, которую вновь создаваемые предприятия не имеют.



Выявленные проблемы развития малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь усугубляются текущей динамикой экономического роста, характеризующегося рецессионной динамикой и сокращением рабочих мест. Большинство представителей малого и среднего бизнеса в таких условиях сосредоточено на его сохранении, что обуславливает необходимость оптимизации издержек. Последствием этого является сокращение занятости в секторе, темпы которого превышают средние по стране.

Для решения проблемы недостатка финансирования субъектов малого и среднего бизнеса можно провести следующие мероприятия:

во-первых, упрощение системы получения кредита, применение специализированной оценки кредитоспособности предприятия;

во-вторых, проведение более детальной экспертизы каждого проекта, ориентируясь на оценку рыночных перспектив реализации проекта;

в-третьих, развитие института микрофинансирования.

Для решения проблемы налогообложения следует провести мероприятия по смещению акцентов с косвенного на прямое налогообложение, постепенно снижая налоговую нагрузку на субъекты малого и среднего предпринимательства. И целесообразен ввод регрессивных ставок налога на прибыль [5].

Использование данного метода должно стать стимулом отражения налоговой базы предприятия в полном объеме. Также уместно организация нефинансовой поддержки малого и среднего бизнеса, в частности, создание специализированной структуры по оказанию консультационных, правовых, информационных и иных услуг ведения бизнеса.

В сегодняшних условиях малый и средний бизнес не может эффективно развиваться без применения основ стратегического и инвестиционного менеджмента и повышения инновационного потенциала предприятия.

Список использованной литературы

1. Статический ежегодник РБ [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_8024/. (дата обращения 25.01.2018)
2. Мир перемен . Международный общественный журнал [Электронный ресурс]. – URL: <http://mirperemen.net/>. (дата обращения 25.01.2018)
3. Постановление совета министров РБ «О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы» от 23.02.2016
4. Экономическая бюллетень. – №2(236). – 2017. – с.11
5. Студенческий вестник [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://studvest.bru.by/Papers2015/03.pdf>. (дата обращения 21.01.2018)

Приста́па Ма́рія
студентка

Національний університет «Острозька академія»
м. Острог, Україна

РОЛЬ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ТРАНСПОРТНІЙ ПІДСИСТЕМІ МІСТА

Прийняття рішень в транспортній підсистемі міста відіграють важливу роль в сучасному житті суспільства. Правильна організація руху транспортних засобів приносить користь як окремому суб'єкту, так і колективу людей чи державі.

Перевантаження міських доріг призводить не тільки до збільшення забруднення навколишнього середовища та споживання енергії, а також до збільшення тривалості поїздок. Щороку Європейська економіка втрачає приблизно близько 1% ВВП через це явище [3].

Питання управління та контролю транспортної системи міста є актуальним через постійне зростання кількості транспортних засобів і, як наслідок, неефективного функціонування транспортної мережі.

Сучасні системи підтримки прийняття рішень представляють собою системи, які максимально пристосовані до розв'язування задач управління, є інструментом для допомоги особі що приймає рішення. Транспортна мережа міста є типовим прикладом розподіленої системи. Прийняття рішень при керуванні транспортною мережею є надзвичайно складною задачею з огляду на особливості транспортних потоків [2].

Основна відмінність сучасного етапу розвитку держави у зв'язку із вживанням антикризових заходів полягає в тому, що організаційно-технічні рішення, які приймаються на науковій основі, необхідно впроваджувати в життя для досягнення позитивного ефекту за короткі проміжки часу. Все це зумовлює потребу в покращенні корпоративного та регіонального менеджменту за рахунок розроблення систем підтримки прийняття рішень за наявності великої кількості альтернатив та критеріїв [1].

Населення світу все більше стає міським, таким чином міста стають дедалі важливішими для сучасного суспільства. Такі явища як урбанізація та глобалізація роблять міські центри складнішими. Роль осіб, які приймають рішення, ускладнюється через обмежені економічні та космічні ресурси, що стосуються міських територій. Крім того, останні тенденції, які поширює Європейська комісія у сфері сталого розвитку, потребують детального розгляду щодо вибору політики транспортування та проектування інфраструктур. На шляху до стійкості міст місцеві органи влади повинні прийняти важливі рішення щодо організації транспортних мереж [3].

Транспортний потік має певні особливості, які варто враховувати при прийнятті рішень в транспортній підсистемі міст:

- 1) нестаціонарність, яка проявляється через зміну характеру руху протягом доби, тижня чи пори року;
- 2) вплив зовнішніх факторів, таких як стан дороги, погодні умови, наявність дорожньо-транспортних пригод та ін.;
- 3) вплив людського фактору;
- 4) наявність багатьох критеріїв управління, що приводить до задачі багатокритеріальної оптимізації;
- 5) неможливість проведення масштабних натурних експериментів у зв'язку з появою небезпеки для учасників дорожнього руху, а також високою вартістю такого дослідження [2].

Проблеми транспортної системи міста варто розглядати разом із землекористуванням та іншими соціально-економічними видами діяльності, які виконує транспортна мережа. Існує взаємозв'язок між сполученням та соціально-економічними характеристиками осіб, що здійснюють поїздки. Цілі поїздок, також впливають на обсяги перевезень населення міст [5]. Це пояснюється тим, що обсяг подорожей, здійснених від місця відправлення до пункту

призначення, функціонально пов'язаний із здатністю відповідних районів генерувати або залучати рух. Це проявляється через неадекватну транспортна інфраструктуру, швидке зростання міського населення, доходи та володіння автомобілями та ін., Було відзначено, що це сприяє збільшенню кількості заторів в більшості міських районів. Перевантаження доріг є важливою проблемою в містах [4].

Не можна вважати однозначно правильним рішення щодо розширення транспортної мережі, оскільки вона визначається конфігурацією міста. Для прийняття зваженого рішення ватро для початку проаналізувати існуючу транспортну систему за багатьма критеріями.

Першочергово потрібно дослідити соціально-економічне середовище та яким чином воно може впливати на роботу транспортної системи міста. Це може бути розподіл населення, визначення яка інфраструктура переважає в кожному районі міста – це промисловий, діловий, науково-освітній чи туристичний район міста.

Також варто визначити поведінку користувачів транспорту, які представляють сторону попиту. Цей критерій тісно пов'язаний з попереднім, адже тут важливо визначити місця проживання населення, напрямки та частоту поїздок, час та цілі подорожі, найзручніші та найкоротші маршрути проїзду, а також наявність у населення власного автомобіля.

Наступним кроком, який допоможе прийняти рішення щодо правильної організації транспортної системи міста є аналіз роботи наявної транспортної системи. Для цього варто переглянути наявність альтернативних видів транспорту, заборону використання деяких транспортних засобів, цінову політику, налаштування дорожньої мережі: швидкість руху, довжина та ширина дороги, кількість смуг, тип дороги, наявність перехресть та дорожніх переходів, облаштованих місць для зупинок транспорту. Також для реальної оцінки важливо знати продуктивність транспортних засобів, їх пасажиромісткість, експлуатаційні характеристики.

Частину необхідної інформації можна отримати з транспортних засобів та документації транспортної системи, але частину можливо зібрати лише за допомогою опитувань анкетувань користувачів транспортної мережі.

Таким чином, інформація зібрана в результаті покрокового аналізу існуючої транспортної системи дозволить визначити необхідні види, кількість та пасажиромісткість транспортних засобів. Така система підтримки прийняття рішень в транспортній системі міста допоможе раціонально використати наявні ресурси, сформувані нові маршрути, можливо замінити існуючі, оптимізувати їх, що в свою чергу зменшить завантаженість міських доріг та скоротить час проїзду.

Список використаних джерел

1. Біліченко В. В. Підтримка прийняття рішень щодо вдосконалення маршрутної мережі міських пасажирських перевезень/ В.В. Біліченко, С.В. Цимбал, Н.О. Біліченко //Матеріали XLVI науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ. - Вінниця, 2017.
2. Дубовой В. М. Моделі прийняття рішень в управлінні розподіленими динамічними системами: монографія / Дубовой В. М., Ковалюк О.О. - Вінниця: Універсум-Вінниця, 2008. –185 с.
3. Bozzo, R., Conca, A., Marangon, F. (2014) Decision Support System for City Logistics: Literature Review, and Guidelines for an Ex-ante Model. *Transportation Research Procedia*, 3, 518–527.
4. Hasan K. A Framework for Intelligent Decision Support System for Traffic Congestion Management System. *Engineering*, 2010, 2, 270-289.
5. Ogunbodede E. F. (1998) Transport Management Techniques of Rapidly Changing Urban Land Use,” *The Case of Akure International Journal of Environment and Development*, Vol. 1, No. 1, 1998, pp. 81–86.

Присяжнюк Данило
аспірант
Нікітенко Костянтин
д.і.н., професор
Львівська національна академія мистецтв
м. Львів, Україна

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЇ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ У ВІТЧИЗНЯНІЙ СФЕРІ ДЕВЕЛОПМЕНТУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

У сучасних умовах культура, дизайн та економіка тісно переплетені та взаємопов'язані, а споживання – це дещо більше, аніж засіб задоволення функціональних потреб, оскільки суспільство прагне емоційних, чуттєвих і експресивних вражень від товарів і послуг, які споживаються [1]. Як професійний вид діяльності, дизайн кодує в товарах і послугах символічні значення й інтерпретації, які в процесі декодування різними групами споживачів набувають різноманітних культурних змістів.

Особливе місце в сучасних економічних відносинах серед маркетингових комунікацій посідає брендинг. Саме потужність бренду виступає основним інструментом у формуванні вартості дизайнерського продукту. Бренд (від англ. brand – «клеймо», скандинавського brandr – випалювати) – дизайн певного товару, розроблений в індивідуальному стилі, символічне втілення комплексу певної інформації, пов'язаної з продуктом чи послугою [4]. Також бренд є сукупністю об'єктів авторського права, товарного знаку і фірмового найменування. Бренд-менеджмент (управління брендом) – застосування маркетингових технологій до конкретного продукту, продуктової лінійки чи бренду.

Цілком очевидно, що поняття «дизайн» сьогодні використовують не лише стосовно брендингу чи реклами, але й, зокрема, як ефективну стратегію ведення бізнесу загалом. Підтримка єдиної системи цінностей на всіх етапах проектування та маркетингу нового дизайн-продукту здатна забезпечити девелоперам стрімкий розвиток бренду компанії та закріплення її позицій на ринку нерухомості [2]. Трансформаційні зміни, що здійснюються як у теорії дизайн-мислення і бренд-менеджменту, так і в їх практичному застосуванні, загострюють необхідність наукового пошуку, спрямованого на створення теоретико-прикладних підходів до розвитку стратегії бренд-менеджменту в діяльності девелоперських компаній, а також їх зв'язок зі сферою концептуального дизайну. Відтак, безумовно можна стверджувати, що дизайн-мислення і бренд-менеджмент – нові парадигми інноваційного ведення бізнесу.

Розвиток ринку житлової нерухомості відіграє важливу роль у становленні національної економіки, формуванні засад її ефективності та конкурентоспроможності [3]. Нерухомість є одним із найважливіших економічних ресурсів у процесі накопичення національного багатства, ринкового середовища, а також при здійсненні будь-якої діяльності. На сьогоднішній день ринок житлової нерухомості України вважається однією з найпривабливіших інвестиційних сфер. Незважаючи на високі ризики у будівництві, інвестиціям у житлову нерухомість належить значне місце в розширеному відтворенні економіки. В даний час ринок нерухомості трансформується, збільшується і починає працювати за загальноприйнятими в світовій практиці правилами, методами і підходами. Процеси глобалізації та необхідність інтегрування до світового економічного простору вимагають від вітчизняних девелоперських компаній змінювати і фокусний пошук конкурентних переваг.

Процес впровадження бренд-менеджменту в управлінську діяльність вітчизняних підприємств з урахуванням того, що в сучасному конкурентному середовищі триває боротьба брендів, а не товарів, за їхнє місце у свідомості споживачів, відбувається доволі повільно [5]. Підприємства насамперед зосереджені на вирішенні проблем стратегічного

розвитку, пов'язаних з ефективним використанням матеріальних активів, а формування потенціалу стратегічного розвитку за рахунок бренда як нематеріального активу підприємства залишається поза їхньою увагою. Таке становище зумовлене певними проблемами соціально-економічного характеру, відсутністю досвіду та недостатнім науково-методичним забезпеченням бренд-менеджменту з урахуванням особливостей ринкової економіки в Україні.

Трансформаційні зміни, що здійснюються як у теорії брендменеджменту, так і в його практичному застосуванні, загострюють необхідність наукового пошуку, спрямованого на створення теоретикоприкладних підходів до бренд-менеджменту у діяльності підприємств. Вирішення проблеми стратегічного розвитку вітчизняних підприємств, можливе лише при створенні їх конкурентоспроможного промислового потенціалу. При цьому підприємствам необхідно враховувати ряд найважливіших чинників, що впливають на ефективність брендменеджменту в стратегічному розвитку підприємств [5].

За даними досліджень споживачів ринків трьох розвинутих країн (США, Великобританії та Японії) та близько двадцяти країн, що розвиваються, серед яких і України, проведених компанією Synovate, покупці на ще несформованих ринках схильні вважати, що продукція глобальних брендів характеризується вищою якістю, ніж товари місцевих виробників. Однак основний висновок даного дослідження полягає в тому, що національні марки зможуть завоювати довіру покупців, якщо підвищать якість виробництва та маркетингову майстерність [5].

Сучасний етап економічного розвитку зумовлює необхідність урахування бренда в діяльності підприємства як важливого нематеріального актива для забезпечення довготривалого життєвого циклу підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки введення в господарський обіг нематеріальних активів, здатних забезпечити інтенсивний розвиток економіки країни, набуває важливого значення. Їхнє використання в діяльності підприємств сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції на внутрішньому ринку, розширенню виробництва, створенню нових товарів, економії трудових витрат, зменшенню собівартості продукції, поліпшенню умов праці, зміцненню іміджу, а отже, економічному зростанню суб'єктів господарювання. Нематеріальні активи трактуються як цінності, ресурси, що мають грошову оцінку і забезпечують отримання доходу (перевага на ринку) для підприємства. Таким чином, за функціональною сутністю бренд є багатогранною категорією.

Отже, можна стверджувати про те, що бренд володіє великим потенціалом та є невід'ємним елементом ринкових відносин, фактором підвищення конкурентоспроможності продукції, захисту від недобросовісної конкуренції. Бренд стає дедалі важливішим економічним важелем в умовах активізації девелопменту та глобалізації міжнародного торговельного простору, що дає змогу вважати його стратегічним інструментом бізнесу.

Підсумовуючи, зазначимо, що для вирішення системних проблем у сфері девелопменту житлової нерухомості в Україні необхідно вивчати позитивний міжнародний досвід, інтерпретуючи творчу зарубіжну практику у вітчизняних дизайн-аналогах відповідно до специфіки українського будівництва, бренд-менеджменту, дизайн-мислення та маркетингу.

Список використаних джерел:

1. Лагода О. М. На «межі» дизайну: критеріальні оцінки і контури поняття «дизайн вражень» у контексті культури споживання / О. М. Лагода // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.18. – С. 321-327.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен. – Спб. : «Наука», 1996. – 156 с.
3. Мазур И. И. Девелопмент: учебное пособие для вузов / И. И. Мазур., В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. – М. : Экономика, 2004. – 528 с.

4. Мороз О. В. Потенціал і перспективи брендингу у вітчизняному конкурентному середовищі / О. В. Мороз, С. С. Воловодюк // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 12. – С. 479-484.

5. Струтинська І. В. Бренд-менеджмент: теорія і практика. – Навч. посібник / укл. : І. В. Струтинська. – Тернопіль : Принт-офіс, 2015. – 204 с. – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/7116/6/Navchalno_metodychnyj_pidruchnyk.pdf (дата звернення: 20.01.2018).

Пуйто Олег
аспірант

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь

ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационная экономика – это тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что при этом, в основном, прибыль создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация капитала.

В современной, высоко конкурентной экономике, хозяйствующим субъектам необходимо уделять значительное внимание инновационной политике, а именно вопросам, связанным с реорганизацией структуры предприятия, внедрением высокотехнологического производства, с использованием инновационных методов и реструктуризацией хозяйственной деятельности.

Инновационная деятельность предприятия – это деятельность, связанная с развитием инноваций и инновационных методов производства, необходимых для реорганизации производства и повышения конкурентоспособности. Но нельзя отвергать тот факт, что переход на инновационный путь развития возможен только на основе широкомасштабного освоения самых перспективных достижений науки и техники. Однако потребуются большие усилия, чтобы инновационный механизм стал основополагающим в деятельности конкретного хозяйствующего субъекта.

Основным вопросом является финансовое обеспечение инновационного развития предприятия. Возможность его осуществления за счет инвестиционных займов, государственных капиталовложений и самоинвестиций, по известным причинам, весьма ограничена и здесь необходимо учитывать приоритетность такого источника как лизинг. Лизинг представляет собой важный элемент инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, а меры по стимулированию и поддержке лизинговой активности включаются в инвестиционную политику многих развитых государств.

Предприятию, такой финансовый инструмент как лизинг, дает возможность обеспечить реализацию новой, неизвестной продукции, которая является инновационной для потребителя. Так выделяют новый термин «инновационный лизинг», который обеспечивает продвижение инновационного продукта на рынок. Таким образом, инновационный лизинг являясь способом инвестирования, обеспечивает развитие инновационной деятельности предприятия и продвижение инновационного продукта на рынок.

Для инноватора лизинг означает сохранение контроля над процессом эксплуатации, полное владение информацией, возможность расширения рынка сбыта за счет пользователей, не имеющих финансовых возможностей или не рискующих купить нововведение.

Применение лизинга для развития инновационной деятельности имеет особое значение, так как финансовые возможности предприятия для развития инноваций часто

ограничены, процентные ставки за кредит достаточно высоки, имеют место инфляционные процессы и т.д.

Лизинг как источник финансирования инновационной деятельности способствует устранению ряда факторов, препятствующих ее росту: недостатка финансовой поддержки со стороны государства, длительных сроков окупаемости, неразвитости рынка технологий, неопределенности сроков инновационного проекта.

Государство регулирует лизинговую инновационную деятельность несколькими способами:

- гражданско-правовыми (законы, правовые акты),
- экономическими (налогообложениями, страхованиями и т.д.),
- административным (контроль государства).

Рассматривая лизинг не как механизм развития инновационной деятельности предприятия, а как самостоятельный его элемент, следует отметить, что он сам в большинстве зависит от основных компонентов инновационной деятельности – инвестиций и времени. Более того, лизинговая деятельность в новом ее качестве во многом определяется инновационной лизинговой инфраструктурой, представляющей собой сферу приложения лизинга и включающей в себя рынок новшеств (новаций), рынок капитала (инвестиций) и рынок чистой конкуренции нововведений (инноваций). Таким образом, инновационная сфера лизинга представляет собой систему взаимодействия инноваторов, инвесторов, а также товаропроизводителей и развитой инвестиционно-лизинговой инфраструктуры.

В заключение следует отметить, что применение схем лизинга в развитии инновационной деятельности экономики имеет большое значение, поскольку лизинг является действительно эффективным инструментом в стимулировании финансово-экономических отношений и позволяет решить недостатки инновационной деятельности экономики.

Список используемых источников:

1. Инновационная экономика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Инновационная_экономика (дата обращения: 08.04.2018).
2. Миндели Л. Э. Инновации в России / Л. Э. Миндели // Аналит.-стат. сб. – М.: Наука. – 2006. – С. 254.
3. Плужникова Е.С. Повышение роли лизинга в финансировании инновационной деятельности: теоретический аспект. / Е. С. Плужникова // Ростов-на-Дону. – TerraEconomicus. – 2012. – С. 22.

Росоха Володимир

д. е. н., професор кафедри маркетингу та управління бізнесом
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
м. Київ, Україна

МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ МАРКЕТИНГУ НА ЗАСАДАХ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ

У сучасному світі вимоги до фахівця визначаються у форматі компетентностей, або вимог до того, щоб він був компетентним. У перекладі з латинської “*competentia*” означає коло питань, щодо яких індивід добре обізнаний, пізнав їх і має досвід. Отже *компетентність* – це поінформованість, обізнаність авторитетність, а *компетенція* – належність, знання і досвід особи, які вона може використовувати у практичній діяльності. Компетентності формуються у процесі навчання, під впливом родини, друзів, роботи, політики, релігії, культури тощо і є результатом набуття компетенцій.

У загальних положеннях Закону України “Про освіту” *компетентність* визначається як “динамічна комбінація знань, умінь, навичок, способів мислення, поглядів, цінностей,

інших особистих якостей, що визначає здатність особи успішно соціалізуватися, провадити професійну та/або подальшу навчальну діяльність” [1]. Поняття компетентності охоплює не лише когнітивний і операціонально-технологічний складники, а також і мотиваційний, етичний, соціальний та поведінковий. Воно містить результати навчання (знання й уміння) й систему ціннісних орієнтацій.

Освіта як процес і результат знання й інформованості, формування уміння розв’язувати виникаючі проблеми, ціннісного ставлення до навколишнього світу, готовності реалізувати здобуті знання в різних ситуаціях спирається на компетентнісний підхід, реалізація якого залежить від загальної освітньо-культурної ситуації, у якій живе і розвивається людина [2, с. 20].

Компетентнісний підхід дає змогу перейти вищій професійній освіті від орієнтації на відтворення знань, до використання і організації знання, орієнтувати людську діяльність на безкінечну різноманітність професійних і життєвих ситуацій індивіда. Отже він характеризується системністю і міждисциплінарністю, особистісним і діяльнісним аспектами, має практичну, прагматичну і гуманістичну направленість.

Сукупність якісних зрушень, серед яких перехід від засвоєння інформації до формування якостей, необхідних для творчої діяльності та постійного засвоєння нової інформації набуває ознаки революції в освіті, основним орієнтиром якої стає формування творчої особистості, що здатна саморозвиватися. На цій основі у США виник термін “компетентнісна освіта”.

Складні узагальнені способи діяльності, що їх опановує особа під час навчання, і компетентність як результат набуття компетенцій актуалізувались у понятті “освітні компетенції”, в комплексі яких закладається додаткова можливість системного представлення освітніх стандартів для побудови чітких вимірників перевірки успішності їх освоєння особами, що навчаються.

Освітня компетенція – це вимога до освітньої підготовки, окреслена сукупністю взаємопов’язаних змістовних орієнтацій, знань, умінь, навиків і досвіду діяльності студента відносно реальної дійсності, проблем і перспектив у відповідній функціональній сфері, необхідних для здійснення особистісно- і соціально значимої продуктивної діяльності.

Ключові освітні компетенції конкретизуються в навчальних предметах як “здатність до діяльності” і враховуються при підготовці програм, посібників і підручників. Згідно з цим інтегративність поняття “компетенція” містить такі аспекти: готовність до цілевизначення; готовність до оцінювання; готовність до дії; готовність до рефлексії (самоаналізу).

Ключові компетенції – нова парадигма результату освіти. У документах, матеріалах ЮНЕСКО окреслено коло компетенцій, які мають розглядатися всіма як бажаний результат освіти. У доповіді міжнародній комісії з освіти для XXI ст. «Освіта: прихований скарб» Жак Делор сформулював «чотири опори», на яких базується освіта: «навчитись пізнавати, навчитись робити, навчитись жити разом, навчитись жити», й по суті визначив основні *глобальні компетентності*. Так, згідно Жаку Делору, одна з них декларує – навчитись робити, для того щоб набути не тільки професійну кваліфікацію, а й у ширшому розумінні *компетентність*, яка дає можливість упоратись з різноманітними й численними ситуаціями і працювати в групі. У понятійному полі компетентність стає ближчою до поняття «знаю, як», ніж до поняття «знаю, що» [3, с. 443].

З огляду на це, система освіти має відповідати сучасному соціальному замовленню, яке вимагає виховання самостійних, ініціативних і відповідальних членів суспільства, здатних ефективно взаємодіяти у виконанні соціально-економічних, технологічних та екологічних завдань. Виконання цих завдань потребує посилення самостійної й продуктивної діяльності студентів, розвитку їх особистісних якостей і творчих здібностей, умінь самостійно здобувати нові знання та розв’язувати проблеми, орієнтуючись у суспільному житті.

Єдиного узгодженого переліку ключових компетенцій не існує, оскільки компетенції – це насамперед замовлення суспільства (бізнесу) до підготовки його громадян (фахівців). В основному він визначається узгодженням позицій соціуму в країні або регіоні, але досягнути його не завжди вдається. На симпозіумі Ради Європи на тему «Ключові компетенції для Європи» визначений приблизно такий перелік ключових компетенцій [4, с. 136].

Вивчати: вчитися здобувати користь із досвіду, організовувати взаємозв'язок своїх знань і впорядковувати їх, організовувати свої власні прийоми навчання; самостійно займатися своїм навчанням.

Шукати: використовувати різні бази даних; опитувати оточення, консультуватися у експерта; отримувати інформацію; вміти працювати з документами і класифікувати їх.

Думати: відслідковувати взаємозв'язок минулих і сучасних подій; критично ставитися до того чи іншого аспекту розвитку суспільства; вчитися переборювати невпевненість і труднощі; висловлювати і відстоювати свою точку зору; розуміти важливість політичних і економічних умов, в яких здійснюється навчання й робота; оцінювати соціальні звички, пов'язані зі здоров'ям, споживанням, а також з навколишнім середовищем; оцінювати витвори мистецтва і літератури.

Співпрацювати: прагнути до співробітництва і вчитися працювати в групі; приймати рішення – залагоджувати розбіжності й конфлікти; вміти домовлятися; вміти розробляти і виконувати контракти.

Долучатися до справи: включатися в проект; нести відповідальність; входити в групу або колектив і вносити свій вклад; доводити солідарність; вміти організовувати свою роботу; вміти користуватися вимірними і моделюючими приладами.

Адаптуватися: використовувати нові технології інформації і комунікації; доводити гнучкість в умовах швидких змін; засвідчувати стійкість перед труднощами; вміти знаходити нові рішення.

Для набуття фахових компетентностей маркетологами на основі освітніх компетенцій розроблена методика викладання маркетингових дисциплін, що включає підготовку матеріалів, презентації і роботу в групах (табл.).

Набуття фахових компетентностей маркетологами у процесі навчання

Результати навчання		Професійні компетенції
Знаю, що	1	Володіння термінологічним апаратом з маркетингу, методологією і методикою дослідження ринків, наявними методами, закономірностями, функціями, принципами, можливостями навчання, способами передачі й засвоєння змісту навчальної дисципліни або навчального матеріалу
Знаю, як	2	Уміння наскрізного використання термінів, понять, категорій в процесі навчальної і практичної діяльності, визначати й посилатися на джерела інформації, виконувати навчальні завдання на основі отриманих знань
Знаю, чому	3	Здатність логічного обґрунтування, аргументування, спростування, наукового доведення, діалогового переконання, систематизації і класифікації фактів, явищ і процесів у сфері маркетингу
Знаю, для чого	4	Використання прийомів навчально-пізнавальних проблем, маркетингових, імовірнісних, статистичних та інших методів пізнання, сучасних засобів інформації та інформаційних технологій, пошуку, аналізу, відбору, обробки, зберігання й передачі відповідної інформації та самовизначення себе стосовно даного знання, можливості відрізнити факти від домислів.

Компетентнісний підхід дає змогу моделювати діяльність студента у сфері маркетингу для його повноцінного життя у майбутньому і результатом навчання стають компетентності, які проектуються освітньою діяльністю.

Список використаних джерел

1. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи: Бібліотека з освітньої політики / Під заг. ред. О. В. Овчарук. – К. : К.І.С., 2004. – 112 с.
2. Про освіту : Закон України від 5.09.2017 р. № 2145-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
3. Осваиваем социальные компетентности / под. ред. И. А. Зимней. – М. : МПСИ ; Воронеж : МОДЭК, 2011. – 592 с.
4. Краевский В. В. Основы обучения, Дидактика и методика / В. В. Краевский, А. В. Хуторской. – М. : Академия, 2007. – 352 с.

Сахно Владислав

студент

Тітенко Зоя

к.е.н., асистент

Національний університет біоресурсів і природокористування України
м.Київ, Україна

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Економічний розвиток країни формується під впливом багатьох факторів. Високорозвинені держави, як правило, не відчувають проблем нестачі природних, трудових та фінансових ресурсів, маючи певну економічну стабільність. Іншим країнам, що знаходяться в гірших умовах, необхідно розкривати свій потенціал. Однак вони, не маючи достатніх власних ресурсів, залучають кошти з-за кордону. Разом з інвестиціями до країни надходять прогресивні технології, сучасна техніка, обладнання, зростає її експортний потенціал. Для України, яка вже тривалий час відчуває гостру нестачу внутрішніх фінансів для модернізації і розвитку галузей народного господарства, питання надходження зарубіжних інвестицій залишається актуальним і зараз.

Згідно з Законом України «Про режим іноземного інвестування» під іноземними інвестиціями розуміють усі «цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту» [1].

За останні роки в світі стрімко зростають потоки прямих іноземних інвестицій. Більша частина їх припадає на розвинуті країни, а невелика решта залишається країнам, що розвиваються. Хоча різниця між цими країнами по надходженню інвестицій стабільно скорочується, але майже всі вкладення (відтік) припадають на розвинуті країни і частка їх не зменшується.

З кожним роком Україна втрачала свої позиції, в повній мірі характеризуючись як країна з перехідною економікою з усіма притаманними їй рисами. Економічна і соціальна нестабільність, як причина і наслідок тривалої кризи збільшили розрив між Україною та провідними державами світу. Доволі швидко стало зрозуміло, що подолати ці проблеми самостійно за допомогою власних ресурсів Україна не зможе. Постало питання про залучення додаткових коштів ззовні – іноземних інвестицій. Через сукупність багатьох негативних факторів іноземні інвестори не поспішали вкладати кошти в економіку країни.

В перші роки незалежності ситуація з інвестиційними надходженнями навіть погіршувалась. Тенденцію до зменшення обсягу інвестицій в Україні було подолано в 1998 р. внаслідок проведення ряду реформ [2].

Дослідженнями встановлено, що особливі зрушення у темпах приросту іноземних інвестицій відбулися з 2005 по 2009 рік, коли загальна їх сума зросла в 4 рази (табл. 1).

Прямі інвестиції (на початок року, млн. дол. США)

Роки	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
2005	9047,0	198,6
2006	16890,0	219,5
2007	21607,3	243,3
2008	29542,7	6196,6
2009	35616,4	6203,1
2010	40053,0	6226,3
2011	44708,0	6871,1
2012	58 324,9	7 085,5
2013	65785,2	6714,6
2014	67242,2	6794,0
2015	54051,9	6562,7
2016	50364,8	6425,6
2017	45065,7	6576,0

Переважна частина іноземного капіталу (майже 80 %), вкладеного в українську економіку, залучена на території восьми регіонів країни, які характеризуються кращим географічним розміщенням, розвитком промислового потенціалу, інфраструктури, забезпеченням сировиною та кадрами, зокрема це м. Київ, Київська, Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Харківська, Одеська, Львівська області. Найменші обсяги інвестицій надійшли до Херсонської, Житомирської, Вінницької, Чернівецької областей.

Загальна присутність транснаціональних компаній та їх іноземних інвестицій на душу населення в Україні є дуже низькою (до 10 разів меншою ніж в Польщі та Угорщині). До того ж, існує певного роду дисбаланс: в країні дуже погано представлений потужний європейський бізнес, але активно працюють офшорні компанії. Тому, необхідно робити акцент на залученні капіталу з високорозвинених країн. Цікавим є те, що доволі багато компаній працюють в агропромисловій сфері, що особливо важливо для України, яка прагне відновити свої позиції на світовому сільськогосподарському ринку[3].

Україна не володіє досить потужним інвестиційним потенціалом, розвиток якого стримується чинниками переважно макроекономічного характеру. Це дозволяє стверджувати про необхідність обґрунтування та імплементації виваженої політики, в межах якої доцільними є підвищення прозорості інвестиційного ринку, удосконалення системи захисту іноземних інвестицій, раціоналізація галузевого розподілу іноземних інвестицій шляхом розробки та впровадження системи заходів інвестиційного та структурного спрямування, спрощення регуляторних процедур ведення бізнесу. Реалізація вищезазначених заходів сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості економіки України на міжнародному ринку капіталу, що прискорить процес відтворення та нарощування їх потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 р. // Закони України. — 1997. — Т. 10. — С 111-118.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України / Е. Молчанова // [Електронний ресурс]. - Режим доступу://[НЬгаге/ pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf](http://nbgrape/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf)

Свида Іванна

к.е.н., доцент

Таврійський національний університет ім. В.І.Вернадського

м.Київ, Україна

РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В ЕФЕКТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ТЕРИТОРІЯМИ

Передумовою досягнення стійкого розвитку на рівні регіону є розробка та впровадження екологічно орієнтованих інновацій, які сприятимуть раціональному ресурсокористуванню та, в майбутньому, замість вичерпні природні ресурси, що дозволить зберегти якість довкілля в довгостроковій перспективі. Тому ефективне управління територіями буде полягати в забезпеченні високих результатів впровадження екологічних інновацій в різних галузях та сферах діяльності регіону.

Комісія Брунтланд у своїй доповіді зазначила, що стійкий розвиток – це розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [4]. Ми зважуємо на те, що вже не наберемо достатньо природних ресурсів для задоволення власних потреб та потреб майбутніх поколінь, тому пропонуємо використовувати новітні технології екологічного напрямку, які дозволять зменшити споживання ресурсів, в такий спосіб зберігаючи їх та притаманні їм якісні характеристики для прийдешніх поколінь, а також здійснювати пошук альтернатив щодо їх хоча б часткової заміни.

За визначенням Європейської комісії, екологоорієнтовані інновації (екологічні інновації) є еколого-орієнтованими технологіями, які менш шкідливі для довкілля, ніж всі інші [5]. Карпіщенко Т.О. під екологічними інноваціями розуміє результат творчої діяльності, спрямований на розробку, створення й упровадження нововведень у вигляді нової продукції, технології, методу, форми організації виробництва, що безпосередньо або опосередковано сприяє зниженню екодеструктивного впливу виробництва й споживання на навколишнє середовище та розв'язанню екологічних проблем [2]. Беручи до уваги комплексний підхід, який застосовують вчені при дослідженні поняття екологічних інновацій, вважаємо недостатньо розкритими пропозиції щодо застосування екологічних інновацій для ефективного управління територіями. Тому зупинимось на розгляді цього питання більш детально.

На сьогоднішній день в регіонах України переважають застарілі й ресурсномісткі виробництва, залежні від викопних ресурсів, із морально та фізично застарілими основними фондами. Власна фінансова обмеженість та недостатньо стимулів з боку держави не сприяють їх переходу до використання екологічних інновацій, хоча на даний час в розвинених країнах інновації – це вже не «розкіш», а засіб виживання компанії на ринку. В контексті зазначеного акцентуємо на тому, що в економічно розвинених країнах нововведення та інновації є стратегічним пріоритетом стійкого розвитку регіону. Влада створює сприятливі умови для інноваційної діяльності регіонів, формуючи єдині цивілізовані правила і механізми, що зумовлюють розвиток усіх суб'єктів інноваційної сфери [3]. На нашу думку, вітчизняний бізнес не до кінця усвідомлює переваги екологічних інновацій: крім зменшення ризиків для довкілля екологізація дозволить економити на витратах.

Регіональне управління хоча й декларує ціль - досягнення стійкого розвитку, але продовжує використовувати традиційні підходи та інструменти до його забезпечення. Серед таких – неналежна підтримка економічних суб'єктів, здатних першими перейти до використання екологічних інновацій; відсутність джерел фінансування екологічно орієнтованого інноваційного поступу; ігнорування проведення опитувань споживачів щодо їх екологічних уподобань, підприємців та можновладців – відносно їхнього ставлення до екологічних проблем регіону та пропозицій відносно можливостей покращення ситуації; організація обговорень та прийняття рішень на різних рівнях щодо процесу екологізації всіх

сфер життя регіону; оцінка ефективності впровадження екологічних інновацій у різних галузях та сферах діяльності територій.

Серед головних причин, що ускладнюють управління екологічними інноваціями, наголосимо на таких: недосконалість законодавчої бази та інституційних механізмів для розвитку екоорієнтованого підприємництва; нерозвиненість екологічної інфраструктури в регіонах; нестача матеріальних заохочень для інвесторів, щоб вони вклали капітал в екологічно спрямовані проекти; відсутність ефективної стратегії управління інноваційною діяльністю регіону; неефективне використання ресурсів територій.

Інструментами, здатними мінімізувати негативний вплив на довкілля в Україні, бачимо наступні: організація в регіоні екологічно чистого виробництва; впровадження у виробництво ресурсозберігаючих технологій; застосування методів раціонального й ефективного ресурсокористування; формування екологічного ринку товарів, послуг та технологій; вихід на зовнішні ринки з екологічно чистою продукцією; реалізація програм із захисту довкілля та підключення регіону до міжнародних екологічних програм, які дозволять за участі іноземних партнерів вирішити проблеми забруднення довкілля; безпечна утилізація відходів.

Екологізація інноваційного поступу, виражена в Концепті стійкого розвитку, відповідає основним принципам ноосферного розвитку [1]. Так, існує тісний взаємозв'язок між інноваційною діяльністю та станом довкілля. У процесі збільшення тиску на довкілля збільшується площа забруднених територій, що може привести до екологічної катастрофи. Розробка та прийняття інноваційних рішень, спрямованих на екологізацію всіх галузей та сфер діяльності регіону, підвищить ефективність управління територіями при врахуванні екологічного чинника.

Вважаємо, що саме екологічні інновації дозволять прискорити досягнення стійкого розвитку. Таким чином, стратегія, спрямована на екологізацію регіону, стане запорукою ефективного управління у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Вернадский В. И. Биосфера и ноосфера/ Вернадский В. И. – М. : Айрис-пресс, 2007. – 574 с.
2. Карпіщенко Т. О. Економічний механізм інновацій екологічної спрямованості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.08.01 – «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / Т. О. Карпіщенко. – Суми, 2000. – 20 с.
3. Чухрай Н.І. Економіка інноваційного підприємства: навчальний посібник /Н.І. Чухрай, Л.С. Лісовська. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 324 с.
4. Butlin, John. Our common future. By World commission on environment and development. (London, Oxford University Press, 1987, pp.383 £5.95.). Journal of International Development (en) 1 (2). с. 284–287. doi:10.1002/jid.3380010208
5. Kemp, R. Background report about strategies for eco-innovation : Report for VROM, zaaknummer 5060.04.0041. Final version / R. Kemp, M. M. Andersen, M. Butter. – 2004. – 22 May. – 82 p.

Слссар Вячеслав
студент

Давиденко Надія
д.е.н., професор

Національний університет біоресурсів і природокористування України
м.Київ, Україна

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО СЕКТОРА: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В сучасних умовах агропромисловий комплекс залишаються одним із найважливіших секторів економіки України, стабільний розвиток яких, гарантує продовольчу безпеку держави, надійне джерело бюджетних надходжень.

Аграрні підприємства функціонують в умовах економічної нестабільності та цінової невизначеності, тому важливою умовою їх розвитку є державна фінансова підтримка, основні аспекти якої представлені в працях вчених-економістів: П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненка, О.Є.Гузь, П.І. Гайдучького, В.К. Збарського та ін.

За визначенням науковців, державна підтримка аграрного сектору економіки представлена як основний механізм реалізації державної аграрної політики є свідомим створенням сприятливих економічних, правових, організаційних та інших умов розвитку сільськогосподарського виробництва, забезпеченого матеріальними та фінансовими ресурсами [1].

Державна фінансова підтримка розвитку агропромислового комплексу здійснюється за такими формами:

- непряма державна підтримка (надання податкових пільг);
- пряма державна підтримка (бюджетні асигнування, бюджетні позики).

Аналізуючи розвиток агропромислового комплексу зазначимо, що протягом 1991 – 2000 рр. обсяги виробництва валової сільськогосподарської продукції скоротились більш ніж у півтора рази, лише за підсумками 2013 року вдалося досягти рівня виробництва 1991 року, а у 2014 році отримати рекордний обсяг валової продукції сільського господарства. При цьому продукція сільського господарства і харчової промисловості збільшує свою частку в загальному обсязі українського експорту. Так, за 2015 рік експортовано аграрної продукції на суму 14,8 млрд. дол. США, що становить 38% вартості експорту України (проти лише 17% у 2008 р.). Однак, за період 2008 – 2015 рр. спостерігається значне зменшення питомої ваги продукції сільського господарства в загальному обсязі ВВП України. Так, у 2008 році аграрний сектор забезпечував 21,3% валового внутрішнього продукту, але за підсумками 2015 року аграрна галузь сформувала лише 12,1% сукупного українського ВВП, що є підтвердженням необхідності активізації механізму фінансового регулювання аграрного сектору економіки.

В результаті аналізу бюджетних видатків на розвиток аграрної галузі, виявлено залежність між часткою видатків на розвиток аграрного сектору економіки в загальному обсязі бюджетних видатків та питомою вагою аграрної продукції в загальному обсязі ВВП держави. Так скорочення питомої ваги державної підтримки аграрного сектору протягом 2008–2015 рр. в загальному обсязі бюджетних видатків із 4,8% до 0,4% призводить до уповільнення темпів приросту сільськогосподарського виробництва та зменшення частки аграрної продукції в сукупному обсязі ВВП України з 21,3% до 12,1%.

Проте на 2017 рік Законом України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» передбачено збільшення видатків для підтримки агропромислового комплексу за програмами:

- «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» в розмірі 300,00 млн. гривень;
- «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі» - 60,0 млн. гривень, з яких 55 млн. гривень загальний фонд та 5 млн. гривень спеціального;
- «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними» - 75,00 млн. гривень;
- «Державна підтримка галузі тваринництва» - 210,00 млн. гривень;
- «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» - 2973,0 млн. гривень, з яких 1473,00 млн. гривень загального фонду та 1500,00 млн. гривень спеціального фонду, дана виплата дотації буде запроваджена в автоматичному режимі для підприємств тваринництва (в т. ч. птахівництва), овочівництва, садівництва й виноградарства;
- «Надання кредитів фермерським господарствам» - 25,0 млн. гривень;

Окрім того, передбачено залучення 400 млн євро від Європейського інвестиційного банку на реалізацію інвестиційних проектів в агропромисловому комплексі [2].

Ще одним інструментом державної підтримки аграрного сектору є надання державних гарантій за кредитами та позиками, що залучаються для фінансування інвестиційних проектів у сфері сільського господарства. Такі гарантії надаються за рішенням Кабінету Міністрів України для забезпечення виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання за кредитами, що залучаються для фінансування інвестиційних проектів у сфері сільського господарства.

Також у 2017 році встановлено розподіл бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції в автоматичному режимі за бюджетною програмою центрального органу виконавчої влади, здійснюється з урахуванням такого критерію: пропорційно сумі вартості реалізованої сільськогосподарським товаровиробником сільськогосподарської продукції.

Оцінюючи структуру державної підтримки аграрної галузі виявлено, що протягом 2008-2015 рр. податкові пільги займали провідне місце в загальній структурі бюджетної підтримки аграрним товаровиробникам та склали близько 90% від їхнього загального обсягу. Необхідність збереження стимулюючого впливу системи оподаткування аграрних підприємств підтверджує той факт, що за період 2008-2015 рр. обсяг державної підтримки за рахунок спеціального режиму справляння ПДВ збільшився з 3,8 млрд. грн. до майже 20 млрд. грн., а розмір пільг завдяки використанню ФСП (з 1.01.2015 р. єдиний податок четвертої групи спрощеної системи оподаткування) з 1,5 млрд. грн. до майже 4 млрд. грн.

Встановлено, що альтернативою підтримки аграрних підприємств, в контексті широкомасштабних планів уряду по скороченню податкових пільг для аграрного сектору економіки, можуть слугувати інструменти кредитного забезпечення. Адже за результатами 2015 року 1938 підприємств аграрного сектору економіки залучили кредити загальним обсягом 13,8 млрд. грн., що у 1,5 рази більше ніж у попередньому 2014 році, коли було залучено 9,2 млрд. грн.

Істотний вплив на забезпечення розвитку аграрного сектору економіки України має цінова ситуація на аграрному ринку. Ключова роль в здійсненні державного цінового регулювання на окремі види сільськогосподарської продукції відводиться спеціалізованій бюджетній установі Аграрний фонд. Особливо ефективним інструментом підтримки аграрних підприємств виявилась форвардна програма, згідно якої протягом 2008-2015 рр., укладаючи контракти на придбання сільськогосподарської продукції, Аграрний фонд надавав щорічну фінансову допомогу як великим так і дрібним фермерським господарствам в загальному обсязі понад 1 млрд. грн.

В результаті узагальнення досвіду країн з розвинутою ринковою економікою, обґрунтовано можливість використання в Україні окремих зарубіжних інструментів державної підтримки, серед яких адресна підтримка дрібних товаровиробників, компенсації за 1 га посівних площ, надання податкових пільг малим і середнім фермерським господарствам, створення кредитних кооперацій та спеціалізованих аграрних банків, підтримка цін для стабілізації прибутків аграріїв, державні гарантії відшкодування страхових платежів, використання форвардних та ф'ючерсних інструментів на аграрному ринку, програми підтримки розвитку сільських територій.

Список використаних джерел:

1. Гудзь О.Є. Фінансово-кредитна інфраструктура аграрної сфери України / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. - № 6. – С. 58-63
2. [Про Державний бюджет України на 2017 рік](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19). Закон України від 21.12.2016 № 1801-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>

Слободяник Вікторія
студентка
Громова Анастасія
асистент кафедри фінансів
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Вінниця, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ, ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ДОСВІДУ

На сьогодні роль страхування в Україні загалом недооцінюється. Найбільш проблемним питанням в страховій політиці держави залишається розробка заходів щодо вдосконалення державного регулювання страхової діяльності, створення повноцінного страхового ринку як обов'язкового елемента ринкової економіки в Україні.

Питання державного регулювання страхової діяльності досліджували як зарубіжні (М. Гольцберг, Ю. Сплетухов, Л. Хасанбек), так і вітчизняні (В. Базилевич, В. Бігдаш, С. Осадець, К. Шляхов) вчені.

Метою роботи є дослідження державного регулювання у сфері страхового регулювання в Україні, та порівняння його з іноземним досвідом.

У більшості країн предметом державного регулювання являється страховий ринок. Страховий ринок являється важливим елементом у фінансовій системі України, оскільки за допомогою нього забезпечується перерозподіл ризиків в економіці, формується більш сприятливе для підприємництва зовнішнє середовище, знижується загальний рівень ризику.

Державний нагляд за страховою діяльністю в Україні здійснюється Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг та її органами на місцях. Держфінпослуг здійснює регулювання, нагляд, законодавче забезпечення, ліцензування і контроль за небанківськими фінансовими структурами: кредитними спілками, недержавними пенсійними фондами, інвестиційними компаніями, страховими організаціями [1].

Питання, що стосуються страхової діяльності знаходяться у компетенції Департаменту страхового нагляду як структурного підрозділу Держфінпослуг.

Державний нагляд за страховою діяльністю здійснюється з метою дотримання законодавства України про страхування, розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту прав страхувальників. Основним принципом державного регулювання страхового ринку є реалізація загально-державних інтересів, забезпечення гарантій страхувальникам і певної безпеки інвестиційної діяльності в Україні.

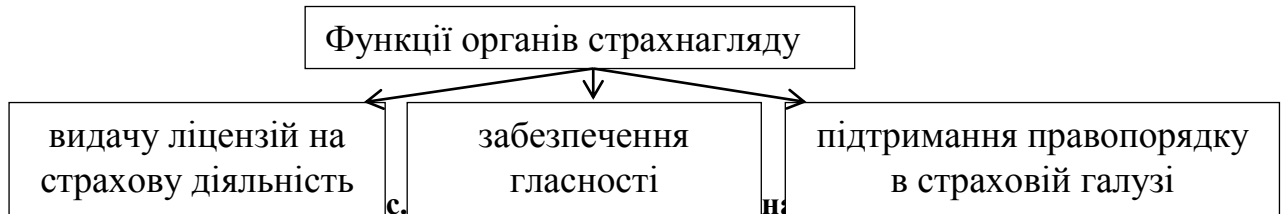
В основі державного регулювання страхового ринку є Конституція України. Також, важливе місце у системі державного регулювання відводиться Закону України «Про страхування», який визначає обов'язки, права страховика і страхувальника, умови здійснення страхових виплат і страхового відшкодування, повноваження органів державного регулювання, функції та права органу нагляду за страховою діяльністю, умови ліцензування страхової діяльності тощо [2].

Сутність правового регулювання полягає у встановленні державою певного порядку взаємодії суб'єктів ринку і в захисті інтересів його учасників, шляхом встановлення певних правил, критеріїв і стандартів відносно надання страхових послуг. Правове регулювання страхового ринку може здійснюватися державними органами (державно-правове регулювання) й окремими інститутами (інституційно-правове регулювання).

Державно-правове та інституційно-правове регулювання відносин у страхуванні доповнюють одне одного, але пріоритет належить Державно-правовому регулюванню, тому що воно є загальним, а інституційно-правове – конкретно-обов'язковим, тобто обов'язковим лише для членів цих об'єднань.

Система законодавства що регулює страхову діяльність передбачає наявність загального і спеціального страхового законодавства та пакету підзаконних актів. Цивільному та Господарському кодексам України висвітлені найбільш загальні принципи страхування.

В усіх країнах світу здійснюється нагляд за діяльністю страхових компаній щодо захисту прав страхувальників. Забезпечують його органи страхнагляду – регулятори страхових ринків. Нагляд здійснюється державою і передбачає виконання трьох основних функцій (рис. 1).



Однак взаємозалежність страхових ринків окремих країн спонукала до створення організації – регулятора страхових відносин на міжнародному страховому ринку. В наслідок чого, була створена IAIS – Міжнародна асоціація національних органів нагляду за страховою діяльністю, яка об’єднує понад 1000 країн світу. Метою IAIS являється організація співробітництва між регуляторами страхової галузі для нагляду за страхуванням на внутрішньому і міжнародному ринках. Із країн СНД до неї входять Росія, Казахстан і Україна.

Дані стандарти регулюють питання страхування, а саме: ліцензування, обов’язки органів нагляду і самих страховиків. Стандарти IAIS розширюють функції страхового нагляду, та встановлюють високі вимоги для страховиків.

Проте кожна країна має власне законодавство з регулювання страхової справи.

Таблиця 1.

Регулювання страхової діяльності розвинених країн

Країна	Організація	Сутність
США	НАІС	Розробляє єдині стандарти регулювання і закони. Особливу увагу приділяє питанням фінансової стійкості страхових компаній [3].
Великобританія	DTI	Здійснює нагляд за страховою діяльністю, регулює питання ліцензування страхової діяльності, платоспроможності страховика, оцінки його активів і пасивів, інвестицій страхових резервів [3].
Німеччина	BAV	Основна мета діяльності BAV – захист інтересів страхувальників [4].

Отже, можна зробити висновок, що державне регулювання страхової діяльності в Україні знаходиться на досить низькому рівні, зниження рівня платоспроможності населення й довіри до фінансового сектора в цілому і страховикам у 2008-2009 рр. призвели до суттєвого зменшення попиту на страхові послуги, що спостерігається і на даний момент. Тому, перед страховиками сьогодні стоїть складне завдання по зростанню обсягу та якості страхових послуг, підвищенню рівня капіталізації та фінансової надійності страхових компаній, а також ліквідності їх активів.

Створення розвинутої і платоспроможної системи страхування, здатної компенсувати збиток від непередбачених подій, зміцнення довіри до українського страхового ринку з боку інвесторів, іноземних перестраховальників та перестраховиків, а також страхувальників, і в першу чергу, населення, можливе тільки при правильній побудові механізму розвитку ринку.

Важливу роль в цьому відіграє державний страховий нагляд, формування системи саморегулювання, удосконалення податкового, антимонопольного, кримінального та цивільного законодавства, що регулюють сферу страхування. Слідуючи цим принципам, у вітчизняну економіку вдасться залучити значні інвестиційні ресурси, зміцнити ефективність державного нагляду за страховою діяльністю, створити структурні основи для розвитку пенсійного, медичного страхування, страхування тих, хто виїжджає за кордон, агро- та автострахування, а також інших видів.

Список використаних джерел:

1. Органи нагляду за страховою діяльністю та їх функції [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://studopedia.org/4-155011.html>
2. Регулювання страхової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: economy.ru.com/ekonomika-strahovanie/regulyuvannya...iyalnosti-37411.html
3. Регулювання страхової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: ebooktime.net/book_325_glava_21_4.3._Regulyuvannya_c.html
4. Необхідність і значення державного регулювання страхової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://studopedia.su/6_53785_neobhidnist-i-znachennya-derzhavnogo-regulyuvannya-strahovoi-diyalnosti.html
5. Програма розвитку страхового ринку України до 2015р. забезпечить стабільне зростання вітчизняної сфери страхування, – ЛСОУ (актуально) / Ліга страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://uainsur.com/stats/life/>

Солтанов Алексей

студент

Лапковская Полина

старший преподаватель

Белорусский Национальный Технический Университет (БНТУ)

г. Минск, Республика Беларусь

**РЕКЛАМА КАК ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ МАРКЕТИНГОВОЙ
СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Для каждой компании реклама имеет большое значение в продвижении и продаже товаров или услуг. Одним из основных факторов создания рекламы является её цель. Существует четыре основных цели в рекламе: обеспечение осведомленности о данном товаре или услуге; информирование покупателя о достоинствах данного товара или услуги; побуждение потребителя к покупке; напоминание о товаре. Эти пункты выполняются благодаря маркетинговой стратегии и достоинствам компании.

Стратегии рекламной кампании могут быть информационно-ориентированной направленной на сохранение позиций марки, образно-ориентированной направленной также на сохранение позиций марки, информационно-ориентированной и образно-ориентированной направленными на изменение имиджа компании (Таблица 1).

Следует также обозначить группы людей, на которые будет направлена реклама (пол, возраст, уровень достатка и т.д.). После этого выбираются способы рекламы, а также места их размещения, такие как радио, телевидение, интернет и пр.

Как пример использования рекламных атрибутов, рассмотрим белорусско-китайскую компанию СЗАО «Белджи». В связи с тем, что компания «Belgee» является относительно молодой автомобильной компанией, то у неё ещё не выработана чёткая рекламная стратегия. Поэтому компании следует придерживаться стратегии выхода на рынок. Эта стратегия заключается в информировании потребителей о новой марке, об особенностях товара и его преимуществах.

Таблиця 1

Стратегии рекламных компаний

		Содержание	
		Информация	Образы/символы
Цель	Сохранение	Информационно-ориентированная стратегия сохранения позиции марки или компании	Образно-ориентированная стратегия сохранения позиции марки или компании
		<i>Пример: Mercedes-Benz на протяжении 30 лет компания передаёт одно и то же информационное сообщение («The best or nothing»)</i>	<i>Пример: марка «Nesquik» с её зайцем Квики</i>
	Изменение	Информационно-ориентированная стратегия изменения имиджа марки	Образно-ориентированная стратегия изменения имиджа марки
		<i>Пример: «Seven-Up» проинформировала потребителей, что в напитке нет кофеина</i>	<i>Пример: реклама депозитных вкладов МТБанка, где белки символизируют белорусские рубли</i>

Информационное сообщение (реклама) передается с помощью рекламных атрибутов (средств рекламы). К ним относят:

- сообщения по радио, телевидению;
- размещение информации в газетах, журналах, специальных листовках (флаеры, вкладыши в почтовые ящики, вкладыши в газетах и пр.);
- внешняя реклама (автомобильные баннеры, тумбы с афишами, растяжки над дорогой и др.);
- интернет-сообщения, контекстная реклама, телефонная реклама (спам, SEO, сообщения о скидках и пр.).

Отдельно от рекламы можно выделить публицити – это пресс-релизы, сообщения компании, специальные мероприятия.

Список использованных источников:

1. Марк Тангейт. Мужские бренды: создание и продвижение товаров для сильного пола: перевод с английского/ Марк Тангейт. – 2-е изд. – Москва: Альпина Паблицер, 2016. – 212 с.
2. Музыкант В.Л. Брендинг: управление брендом: Учеб. Пособие. – Москва: РИОР ИНФРА-М, 2016. – 316 с.
3. Генри Ассэль. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов. – Москва: ИНФРА-М, 1999. – XII, 804 с.

Stadnyk Viktoriua

Ph.D. Economics., Senior Lecturer the

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine of the

«Nizhyn Agrotechnical Institute»

Nizhyn, Ukraine

**THE ROLE OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN PROVIDING SOCIAL AND
ECONOMIC SAFETY OF AGRICULTURAL ENTERPRISE**

The scientific and practical issues of the study of the safety of activities, assessing its level and finding ways to ensure it will always be relevant and acute in the economic activities of enterprises. With the development of the management theory and the changing features and

conditions of management, the scientific plane of the security science is expanding, in particular, the conceptual views on the security of the enterprise, its foundation and basic principles, as well as the means of its security, are changing. Among the numerous security studies, the most widespread research today is the economic security of the enterprise [1, p. 100].

Over time, the socio-economic conditions of the external and internal environment have changed the requirements for managing the economic security of the enterprise. Today, in the times of a socially oriented economy and knowledge economy, when a person is no longer a resource, and a key participant in the enterprise, it is necessary to talk about the socio-economic security of the enterprise.

Under the socioeconomic security of the enterprise it is proposed to understand the state of the company's security against external and internal threats, which is achieved by harmonizing and reconciling its interests in accordance with the interests of the subjects of the internal and external environment in time and space.

Adding the definition of «socially» is the result of the evolution of management theory, the recognition of the social priority of the functioning of socio-economic systems, that is, targeting the needs and interests of society and individual. The human factor is the most unpredictable and most influential on the enterprise's activity [4, p. 12].

And the main purpose of the activity of any economic system is to meet human needs through the use of limited resources. An important component of ensuring the socio-economic security of the enterprise is the harmonization of the interests of each employee of the enterprise with the interests of the enterprise, directing the human potential of the enterprise to achieve the defined goals of the operation of the enterprise.

Recently, the desire of many large companies, both international and national, to take on additional social obligations has sharply increased [6, p. 102].

As business practice has shown, social orientation positively affects the assessment of the company by the employees themselves, promotes more stable and longer-lasting relationships with clients and, finally, leads to greater respect from business partners and authorities. All this can only positively affect the tools of ensuring the socio-economic security of the enterprise. In many countries with a developed market economy, social obligations have become part of the culture and enterprise policies, often enshrined in relevant documents.

Corporate social responsibility is a form of corporate responsibility to society, when the purpose of entrepreneurial activity is determined not only by economic indicators of efficiency, but also implementation of various kinds of social tasks. Awareness of the need for actions of social orientation of activities is conditioned, first of all, by the fact that the company belongs to society, but the initiation of social behavior is determined by internal factors, namely: strategic goals of the enterprise, a certain level of development of corporate culture, awareness of leadership of the role and place of the enterprise in public life, and so on.

In other words, social responsibility characterizes the level of voluntary response of the organization to the social problems of society, existing outside the law or regulations specified by the regulatory authorities [7, p. 218].

In modern economic literature, the term «social responsibility» is used in two aspects: firstly, as a social activity of a company aimed at the external environment and aims to create a pleasant image in the eyes of the local community, in particular, the authorities; and secondly, as the provision of social benefits from the company's management to its employees. In both cases, the source of social benefits is the economic activity of the enterprise. And in both cases, the level of social orientation of the enterprise will play a significant role both in direct and indirectly ensuring the socio-economic security of the enterprise.

Consequently, in modern economic conditions, one of the effective mechanisms of increasing the competitiveness of enterprises, their investment attractiveness, loyalty of the target audience, the state and society as a whole is socially responsible behavior. Modern market systems encourage

players who not only ethically achieve their main goal - profit, but also invest in the implementation of social projects aimed at creating a public value. Implementation of the principles of corporate social responsibility in harmonization of interests is the most important and key condition for ensuring the socio-economic security of enterprises.

References:

1. Aref'eva O.V. Planning of economic security of enterprises / O.V. Arefiev, T. B. Kuzmenko. - Kyiv: View Europe. Un-th, 2005. - 170 p.
2. Modeling of economic security: state, region, enterprise: [monograph] / [ed. V. M. Heyets]. - Kharkiv: Inhek, 2006. - P. 43-46.
3. Ilyashenko SN Components of economic security of the enterprise and approaches to their assessment / SN Ilyashenko // Current problems of the economy. - 2003. - No. 3. - December 12-19.
4. Kovalev D. Economic security of the enterprise / D. Kovalev, T. Sukhorukov // Economy of Ukraine. - 1998. - No. 10. - С. 48-52
5. Tolkunova I. The phenomenon of confidence as a determinant of activity. // Social Psychology. - 2011. - №3 (17). P.102-107.
6. Rudinchenko E.M. Threat, risk, danger: the essence and interconnection with the system of economic security of the enterprise / E.M. Rudnichenko // Economy. Management. Entrepreneurship. - Lugansk 2013. - No. 25 (I). - P. 188-195.
7. Chornaya A.M. The essence and causes of the threat of resource provision in the system of economic security of the enterprise / AM Chornaya // Bulletin of the East-Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl. - Lugansk: SNU them. V. Dal, 2013. - No. 1 (190). - P. 216-129.

Сумаревич Юлия
студент

Зглюй Татьяна
старший преподаватель
Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ
БЕЛАРУСЬ**

В Республике Беларусь леса являются одним из основных возобновляемых природных ресурсов и одним из главных природных богатств страны. Они имеют огромное значение для устойчивого социально-экономического развития страны, обеспечения ее экономической, экологической, продовольственной и энергетической безопасности. Эффективности использования лесных ресурсов оценивается с помощью следующих критериев: 1) поддержание и сохранение продуктивной способности лесов; 2) сохранение и поддержание биологического разнообразия лесов; 3) поддержание жизнестойкости и санитарного состояния лесов; 4) использование лесных ресурсов.

Динамика всех представленных в таблице показателей лесного фонда положительная. За указанный период общая площадь земель лесного фонда возросла на 798,7 тыс. га., площадь покрытых лесом земель увеличилась на 887,7 тыс. га., лесистость возросла на 4,3%. Такой рост показателей является результатом эффективной работы лесных хозяйств, которые занимаются охраной, учетом и воспроизводством лесов.

По возрастным критериям площадь, покрытая лесом, состоит из: спелых насаждений, приспевающих насаждений, средневозрастных насаждений и молодняков (рисунок 1). Процент спелых и приспевающих насаждений невелик, их дефицит определяет возможность дальнейшей эксплуатации лесных ресурсов.

Динамика показателей лесного фонда Республики Беларусь

Наименование	Показатель по состоянию на			
	1994г.	2001г.	2010г.	2017г.
1. Общая площадь земель лесного фонда, тыс.га.	8676,1	9247,5	9416,6	9565,8
1.1. Лесные земли, тыс.га	7775,9	8275,7	8598,2	8709,6
1.2. Покрытые лесом земли, тыс.га.	7371,7	7850,6	8002,4	8259,4
спелые и перестойные, тыс.га	350,1	623	804,4	1121,6
2. Лесистость, %	35,5	37,8	38,5	93,8
3. Общий запас насаждений, млн.м ³	1093,2	1339,9	1566,1	1772,5

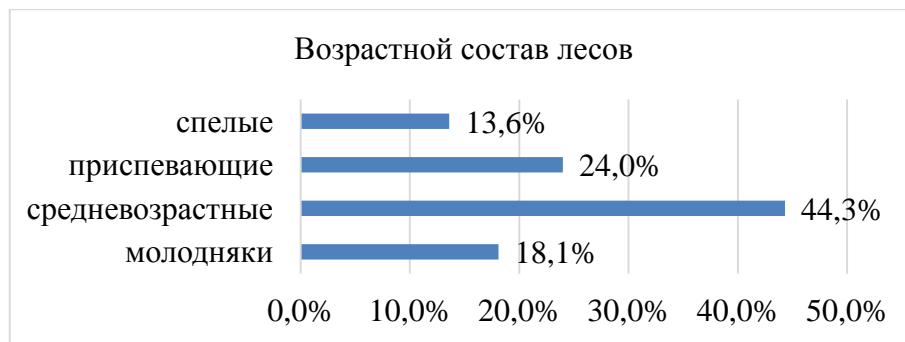


Рис. 1. Возрастной состав лесов Республики Беларусь

По целевому назначению 49% занимают эксплуатационные леса, остальная площадь – оздоровительные и санитарно-гигиенические, защитные, водоохранные леса и особо охраняемые природные территории. **Основные породы:** хвойные – 60%; мягколиственные (береза, ольха, осина) – 36,5%; твердолиственные (дуб) – 3,5%. На одного жителя страны приходится более 0,85 га покрытых лесом земель и более 173 куб. м древесного запаса.

В последние годы в Республике Беларусь наблюдается тенденция увеличения количества сгоревших лесов (рисунок 2).

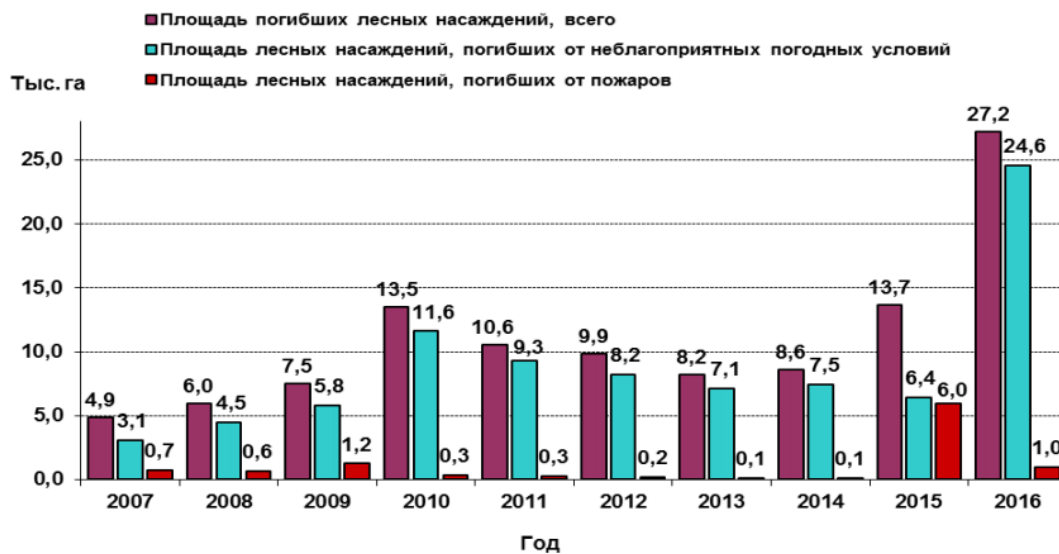


Рис. 2. Динамика погибших насаждений в лесном фонде Республики Беларусь

Как видно из рисунка 2, в 2016 году от воздействия неблагоприятных погодных условий пострадало 27,2 тыс. га насаждений. По итогам пожароопасного сезона в лесах зарегистрировано 270 случаев лесных пожаров на общей площади 212,5 га. В системе Министерства лесного хозяйства для ликвидации пожаров в лесном фонде функционируют 255 пожарно-химических станций и 661 пункт противопожарного инвентаря.

В 2016 году проведено устройство 81,3 тыс. км минерализованных полос и 49,5 км противопожарных разрывов; проведен уход за 17,9 тыс. км минерализованных полосы 2,4 тыс. км противопожарных разрывов; установлены 6167 аншлагови 6278 шлагбаумов; произведен ремонт 507 мест отдыха, приобретено 115 мотопомп, 1676 ранцевых опрыскивателей, 52,2 тыс. погонных метров пожарных рукавов, 16 воздуходувок с устройствами для подачи воды, 6 лесопожарных модулей. Для усиления материально-технической базы лесхозов в 2016 году за счет средств займа Международного банка реконструкции и развития произведена закупка 8 пожарных автомобилей и 31 автомобиля повышенной проходимости для лесной охраны.[1]

В 2017 году от вредителей и болезней биологическим методом было защищено 21,6 тыс. га, химическим методом 1,3 тыс. га леса страны.

Лесовосстановление и лесоразведение выполняется с целью восстановления лесного фонда и составляет 37,2 тыс. га, в том числе посадка и посев леса составляет 31,6 тыс. га. Лесопользование осуществляется по принципу непрерывности и неистощимости. Площади рубок леса всеми видами рубок составляет 488 тыс. га, в том числе рубками главного пользования 25,1 тыс. га, заготовлено ликвидной древесины 21071 тыс. м³, в том числе рубками главного пользования 6062 тыс. м³ [2]. Система реализации лесопродукции в стране регулируется рядом законодательных актов. Белорусская универсальная товарная биржа – основная торговая площадка, на которой белорусская древесина и продукция ее переработки реализуется как внутри республики, так и на экспорт. Активно действующих зарубежных покупателей – 230 из 20 стран мира. Крупнейшие потребители – Литва, Польша, Германия, Латвия, Эстония, Словакия, Китай. Общий объем сделок в денежном выражении в 2017 году – 1258,21 млн BYN (568,1 млн EUR). Такой показатель реализации продукции ставит Республику Беларусь в ряд основных европейских экспортеров лесопродукции [3].

Для достижения, экономически эффективного, устойчивого управления лесами осуществляется [Государственная программа «Белорусский лес» на 2016-2020 гг.](#) Ожидаемыми результатами этой программы являются: 1) увеличение лесистости до 40,1%; 2) увеличение среднего запаса лесных насаждений до 210 м³ на 1 га.; 3) строительство лесохозяйственных дорог в лесном фонде; 4) емкость рынка лесозаготовительных услуг будет увеличена до 6 млн. м³ [4].

Список использованных источников:

1. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство лесного хозяйства Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.mlh.by/>. – Дата доступа: 09.04.2018.

2. Регионы Республики Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017.

3. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Белорусская универсальная товарная биржа. – Режим доступа: <http://www.butb.by/>. – Дата доступа: 09.04.2018.

4. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Белорусский производственно-торговый концерн лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. – Режим доступа: <http://bellesbumprom.by/ru/>. – Дата доступа: 09.04.2018.

Talavyria Mykola

Professor, Doctor of Economics

Director of Research Institute of Economics and Management

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Dobrivska Mariana

Applicant at the Department of economic theory

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

REVIEW OF THE STRATEGY AND THE DEVELOPMENT PERSPECTIVE OF BIOECONOMY IN EU

In the past decade, bioeconomy has gained momentum as a new strategy for fostering innovation, sustainable development and green growth. The European Commission has embarked on the development of a competitive, resource efficient and low carbon economy. On 13 February 2012, the European Commission adopted a strategy for «Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe». This strategy proposes a comprehensive approach to address the ecological, environmental, energy, food supply and natural resource challenges that Europe and indeed the world are facing already today. In the article defined the term «bioeconomy» in the European Commission's. The analysis shows that a common direction for the bioeconomy, based on research and technological innovation is developing promptly in the EU. [6].

The 21st century is characterised by major challenges. A growing global population needs to be fed sufficiently and healthily, with usable agricultural areas limited. Climate change makes it necessary to limit emissions of greenhouse gases, and the globally continuing loss of soil fertility and biodiversity demands measures to counteract these developments. The finite nature of raw materials of fossil origin, an increasing demand for raw materials, and political uncertainties: these factors will all be reflected in the market, making it essential to tap new sources of raw materials and to make use of alternatives. Thus new concepts for an enduring and safe supply of energy and raw materials, including the use of sustainably produced biomass, take on growing significance. The knowledge-based bio-economy offers the opportunity to make an important contribution to mastering these challenges and simultaneously to strengthen international economic competitiveness [3].

This global development lays the foundation for a change towards bioeconomy. The bioeconomy is not a new industry; it is a combination of several primary production and refining sectors and end product markets. [3].

Typical features of the bioeconomy include the use of renewable, bio-based natural resources, environmentally friendly clean technologies and efficient recycling of materials. It is justified to refer to the transition from a fossil economy to a bioeconomy as the new wave of economic development (Figure 1).

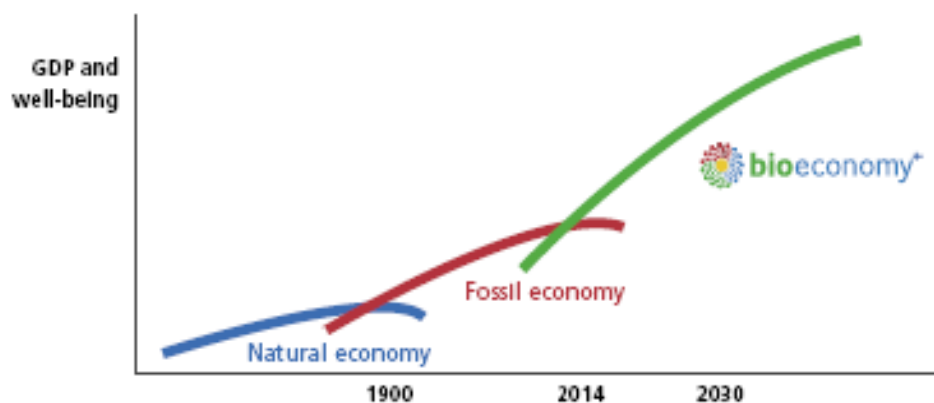


Figure 1. Bioeconomy will be the next wave of economy

Source: [4]

Bioeconomy development is driven by changing consumer behaviour and a need to secure the preconditions for human well-being. As a result of the concern over the environment and scarcity of non-renewable raw materials, including metals and oil, the use of biomasses in the economy and across society will increase. Biomasses from the forests, fields and water systems will offer solutions for more diverse needs as the prices of non-renewable raw materials go up [4].

In this context, the concept of bioeconomy (or bio-economy, or bio-based economy) has emerged as a key strategy to match human needs while facing resource efficiency requirements, based on the sustainable exploitation of biological resources [1, 2].

References:

1. National Policy Strategy on Bioeconomy. Renewable resources and biotechnological processes as a basis for food, industry and energy. http://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/EN/Publications/NatPolicyStrategyBioeconomy.pdf?__blob=publicationFile
2. Sustainable Bio-economy: Potential, Challenges and Opportunities in Finland [Електронний ресурс] // PBI Research Institute. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.sitra.fi/julkaisut/Selvityksi%C3%A4-sarja/Selvityksi%C3%A4%2051.pdf>
3. S. Borrás and J. Franco (eds.) (2013). Land Concentration, land grabbing and people's struggles in Europe. Accessible from: <https://www.tni.org/en/publication/land-concentration-land-grabbing-and-peoples-struggles-in-europe-0>
4. THE EUROPEAN BIOECONOMY IN 2030. Delivering Sustainable Growth by addressing the Grand Societal Challenges. http://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/201202_commission_staff_working.pdf
5. Bioeconomy An Agenda for Brazil [Електронний ресурс] // harvard business review analytic services. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://arquivos.portaldaindustria.com.br/app/conteudo_24/2013/10/18/411/20131018135824537392_u.pdf
6. Staffas L. Strategies and Policies for the Bioeconomy and Bio-Based Economy: An Analysis of Official National Approaches [Електронний ресурс] / L. Staffas, M. Gustavsson, K. McCormick // Sustainability 5:2751-2769. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.mdpi.com/2071-1050/5/6/2751>

Talavyria Oleksandr

Applicant at the Department of organization agrobizness
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

THE STRATEGY BIOECONOMY IN EU IN 2030

. . The last few years have witnessed an exponential growth in both political and commercial momentum for the concept of the bioeconomy. The commitment to designing and supporting policies for the implementation of the concept runs high; institutions including national governments, the EU and the OECD have laid out long-term strategies to harness the progress in biological resource technologies for sustainable economic growth and improvements in physical and socio-economic welfare.

Bioeconomy is the result of an innovative revolution in the field of biological sciences. It is directly linked to inventions and to the development and use of biological processes in areas of human health, of productivity in agriculture and livestock, and of biotechnology. And so it involves a number of industrial sectors. Opportunities for the global growth of bioeconomy are related to population increase and aging, to income per capita, to the need to increase supplies of food, healthcare, energy and drinking water, and to matters of climate change [1].

The transition from a fossil fuel-dependent development paradigm towards a development path that takes advantage of bio-based resources and new innovations within biochemistry and the life sciences is prompting the formulation of new strategies and policies [2].

The aim of this study is to analyze national strategy and the development perspective of bioeconomy in the EU.

. The world economy is experiencing dramatic changes. The key issues for the future appear to be increasing human demands (food, energy, environmental public goods) that will put greater pressure on natural resources, exacerbating old scarcities and leading to new ones (water, biomasses, environmental quality) [2].

In 2030, the world will need 50% more food, 45% more energy and 30% more water than today [3]. The growing demand will result in a scarcity of natural resources and push their prices up. The availability of raw materials and the efficiency of their use will thus become a new competitive advantage. Increasing environmental awareness and more stringent legislation will also be drivers in the manufacture of products that have a less harmful impact on the environment.

Europe, in common with the rest of the world, faces a number of major environmental, economic and social challenges which have to be properly addressed if future generations are to enjoy a safe, healthy and prosperous future. The solutions we arrive at will change the way we live and work and – if we make the right choices – these changes will generally be for the better. The transition from a dependence on fossil fuels to a situation where agriculture not only will continue to provide food security but also biomass as a renewable raw material for industry will be the basis of the coming integrated bioeconomy [1].

Bioeconomy is Europe's response to key environmental challenges the world is facing already today. It is meant to reduce the dependence on natural resources, transform manufacturing, promote sustainable production of renewable resources from land, fisheries and aquaculture and their conversion into food, feed, fibre, bio-based products and bio-energy, while growing new jobs and industries [3].

References:

1. Bioeconomy. HORIZON 2020 The EU Framework Programme for Research and Innovation. <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/bioeconomy>
2. European Commission. Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe; COM (2012) 60 final; European Commission: Brussels, Belgium, 2012; p. 9.
3. European Commission. Commission Staff Working Document accompanying the document Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe; European Commission: Brussels, Belgium, 2012; p. 51.

Талось Давид

магістрант

Білявський В.М.

к.е.н., доцент

Національний авіаційний університет

м. Київ, Україна

ПРОЦЕС МІЖНАРОДНОЇ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

На рівень міжнародної стандартизації продукції виробничого підприємства значний вплив мають місцеві, випадкові і суб'єктивні чинники. Для попередження їх негативного впливу і забезпечення високого рівня якості [1] протягом усього періоду виготовлення продукції необхідна побудова ефективної системи управління за допомогою організації роботи відповідних структурних підрозділів підприємства.

Слід зазначити, що, система якості впроваджується на підприємстві з метою досягнення поставлених цілей у сфері міжнародної стандартизації продукції і представляє собою певну сукупність інструментів, необхідних для здійснення загальної координації процесу управління якістю [2]. Дана система документується для докладного описання процедури забезпечення міжнародної стандартизації продукції.

Розглянемо детальніше окремі етапи процесу забезпечення міжнародної стандартизації продукції [3, с.237]: оцінки рівня якості наявних на ринку аналогічних виробів та проведення аналізу вимог покупців; прогноз і планування рівня якості; розробки стандартів; проектування міжнародної стандартизації продукції в процесі конструювання виробів та подальшої розробки технології виготовлення конкурентоспроможної продукції; контролю якості вихідних матеріалів і сировини; моніторинг в процесі виробництва продукції і його подальшого приймального контролю; контролю якості виробу в умовах експлуатації.

Однією з основних процедур, що забезпечують якісний рівень виробництва продукції, є процес стандартизації [4].

Метою стандартизації є: розробка норм, вимог, правил, характеристик, яка стосується об'єкта стандартизації (забезпечують безпеку продукції для життя та здоров'я громадян, сумісність і взаємозамінність виробів, єдність вимірювань, економію всіх видів ресурсів, безпека господарських об'єктів).

Як наслідок, стандарти визнаються засобом управління виробництвом і розробляються, як певна технічна документація. Вони засновані на узагальнених результатах науки, техніки і практики і спрямовані на досягнення оптимальних результатів господарської діяльності.

Залежно від масштабності поширення стандарти бувають:

- *національні* – це стандарти, що прийняті національним органом зі стандартизації країни;
- *регіональні* – це стандарти, що прийняті регіональною міжнародною організацією зі стандартизації;
- *міждержавні* – це стандарти, що прийняті державами, які приєдналися до угоди про проведення узгодженої політики в сфері стандартизації, метрології та сертифікації;
- *міжнародні* – це стандарти, що прийняті Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO).

Основне призначення міжнародних стандартів – це створення на міжнародному рівні єдиної методичної бази для розробки нових і удосконалення діючих систем якості та їх сертифікації для забезпечення ефективності міжнародної торгівлі, ліквідації бар'єрів, що виникають через відмінність національних стандартів. Світова практика використання міжнародних стандартів сконцентрована в стандартах *ISO 9000*, *ISO 14000*, *ISO 16000* тощо, прийнятих Міжнародною організацією зі стандартизації. Ці стандарти являють собою певний набір вимог, щодо охоплення деяких напрямів діяльності на підприємстві, а саме: визначення вимог щодо якості продукції її безпеки, ведення документації, контролю якості продукції, що випускається та заходам коригую впливу.

Таким чином, міжнародні стандарти встановили єдиний визнаний у всьому світі підхід щодо оцінки систем якості та одночасно регламентували відносини між виробниками і споживачами продукції на основі суворого дотримання організаційної культури підприємства.

Література

1. Білявський В.М. Імплементация підсистеми управління якістю обслуговування споживачів на підприємствах торгівлі / В.М. Білявський, Ю.В. Білявська // Сучасні проблеми менеджменту : матеріали XI міжнар. наук.-практ. конф. — К. : Нац. авіац. ун-т, 2015. — С. 76–80.

2. Білявський В.М. Управління якістю як фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємств / В.М. Білявський, В.В. Власенко // Актуальні проблеми

економіки та управління в умовах системної кризи : матеріали міжнар. наук.-практ. інтерн.-конф. — Л. : Львів. ін-т МАУП, 2017. — С. 214–218.

3. Білявський В.М. Технологія імплементації операційної стратегії організації / В.М. Білявський // Зб. наук. праць Держав. екон.-технол. ун-ту трансп. — 2015. — Вип. 34. — С. 233–241.

4. Білявський В.М. Імплементація процесу диспетчеризації, як основа ефективної операційної діяльності підприємств / В.М. Білявський // Вісник Полтав. ун-ту екон. і торг. — 2015. — № 1 (69). — Ч. 1. — С. 107–116.

Теслюк Надія
студентка

Кірейцева Олена

к. е.н., доцент кафедри глобальної економіки
Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЗЕМЛІ

Земельні ресурси є одними з найважливіших для людини природними ресурсами. Вони є обмеженими ресурсами, обмеженими територіально та у правах власності на них. Саме тому, раціональне їх використання, відтворення та збереження їх родючості потребує ретельного вивчення, яке повинно базуватися на якісній інформації.

Оцінка земельних ресурсів є одним із складних, дискусійних питань вже протягом тривалого періоду.

Необхідність оцінки землі зумовлена її економічними функціями, як одного з видів природних ресурсів. Серед них найочевиднішими є ті, що забезпечують потреби виробництва, їх можна об'єднати у три основні групи:

1) задоволення потреб у ресурсах: матеріальних, енергетичних, інформаційних, комунікаційних, редукційних;

2) формування умов для відтворення фізіологічних можливостей людини як трудового ресурсу;

3) формування умов для відтворення особистісних можливостей людини як трудового ресурсу.

Земельний податок є невід'ємною складовою податкової системи України та вагомим джерелом доходів бюджетів місцевого самоврядування.

Механізм справляння земельного податку повинен формуватись таким чином, щоб у землекористувача вилучалась частина диференціального рентного доходу [1, с. 106]. Під останнім розуміється частина доходів від використання земельних угідь окремими суб'єктами господарювання, що перевищує встановлений нормативний рівень прибутку.

Базою для нарахування земельного податку в Україні є грошова оцінка угідь, яка передбачає капіталізацію визначеної суми рентного доходу, виходячи з терміну капіталізації у 33 роки [2].

Так, в розвинутих країнах досить поширеним є підхід до оцінки земельних ділянок з метою оподаткування на основі ринкової ціни угідь. Зокрема, в окремих штатах США земля для цілей оподаткування оцінюється виходячи з її ринкової вартості [3, с.81; 4]. Зауважимо, що ринок сільськогосподарських земель в Україні поки не розвинутий, що не дозволяє всерйоз розглядати можливість використання даного підходу у вітчизняній практиці оподаткування.

Зустрічаються також випадки, коли база оподаткування угідь обчислюється на основі оцінки доходів від оренди земель [5]. Проте в Україні, згідно з вимогами чинного

законодавства, навпаки, земельний податок є орієнтиром для визначення розміру орендної плати.

Отже, найбільш прийнятним на даному етапі розвитку земельних відносин підходом до визначення бази оподаткування для земельного податку є обчислення її на підставі нормативного рентного доходу, отриманого при вирощуванні сільськогосподарських культур.

Методикою грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення [10] передбачено, що при визначенні диференціального рентного доходу, з метою формування необхідної норми прибутку на вкладений капітал, застосовується рівень рентабельності у розмірі 35 %.

Враховуючи сучасну ситуацію в галузі, рівень даного показника є досить високим. При цьому не слід забувати, що він визначає розподіл прибутку від вирощування сільськогосподарських культур на «звичайний» (що відповідає прийнятій нормі прибутку на вкладений капітал) та рентні доходи (що отримуються окремими землекористувачами понад встановлену норму прибутку). Оскільки останні є базою земельного оподаткування, відповідно від встановленого рівня «звичайної» рентабельності залежить, яка частина прибутку буде вважатись рентною, а відповідно і розмір бази для земельного податку.

Якщо держава вважає за необхідне підвищити розвиток сільськогосподарського виробництва, в основі діючої методики оцінки земель повинна бути досить висока норма прибутку.

В цьому зв'язку варто зазначити, що окремі дослідники вважають, що зменшувати базовий рівень рентабельності для визначення диференціальних рентних доходів не слід [6, с. 16]. Адже рівень рентабельності, який застосовується для їх обчислення за діючою методикою, стосується виключно зернових культур, прибуток від реалізації яких використовується сільгоспідприємствами для відшкодування збитків по вирощуванню менш рентабельних культур та від виробництва продукції тваринництва.

З іншого боку, прибутки, отримані у вигляді, наприклад, відсотків за депозитами, підлягають оподаткуванню. Відповідно, в умовах функціонування єдиного прямого податку, яким є фіксований сільськогосподарський податок, постає питання щодо оподаткування дещо більшої частини доходів від використання земельних угідь, ніж це передбачено діючою методикою визначення рентного доходу. Враховуючи це, доцільно при визначенні розміру рентних доходів з метою їх оподаткування закласти норму прибутку, що відповідає розміру ставок комерційних банків за депозитними вкладами у гривнях [7, с. 5].

Для визначення бази земельного податку необхідно визначити середньозважену суму рентних доходів в розрахунку на гектар угідь, виходячи з економічних показників вирощування основних культур.

Отже, у зв'язку з набуттям земельними ресурсами статусу товару в умовах ринкової економіки, а також зміною форм власності на землю, для оцінки земель сільськогосподарського призначення пропонуємо покласти рентний дохід, що дозволить покращити екологічний стан ґрунтів України та підвищити достовірність даних оцінки земельних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Рикардо Д. Сочинения. Пер. под ред. М. Смит. – т. 1. – М.: Госполитиздат, 1941. – XXXII + 288 с.
2. Постанова Кабінету Міністрів від 23.03.1995 року № 213 «Про Методику грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів».
3. Дема Д.І. Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників у США і Україні. – Житомир: Полісся, 2001. – 228с.
4. Simon Keith. Rural Property Tax Systems in Central and Eastern Europe. – Rome: FAO. – 2002. – <http://www.ivsc.org>.

5. International Valuation Technical Paper Mass Appraisal. - IVSC. 2005. – <http://www.ivsc.org>.
6. Мессель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Методологічні і методичні принципи грошової оцінки сільськогосподарських угідь // Економіка АПК. – 2002. – №8. – с. 10-16.
7. Буздалов И.Н. Механизм рентных отношений // Аграрная наука. – 1998. – № 2. – с. 4-6.

Tumoshyk .V.U

Applicant at the Department of economic theory

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

NEW PARADIGM IN THE BIOECONOMY

Bioeconomy offers a new paradigm for long-term sustainable development in the 21st century. Its driver involves a rapid increase in the opportunities offered by the biological sciences, and their use to resolve complex and weighty problems. Meeting this challenge requires knowhow and strategic planning. It is essential that an innovative and appropriate regulatory framework be structured to allow Bioeconomy to function.

The analysis of 2013 shows that the turnover of the total bioeconomy, including food and beverages and the primary sectors agriculture and forestry, results in 2.1 trillion EUR in the EU-28. Roughly half of the turnover is accounted for by the food and beverages sector, almost a quarter is created by the primary sectors, agriculture and forestry. The other quarter is created by the so-called bio-based industries, such as chemicals and plastics, pharmaceuticals, paper and paper products, forest-based industries, textile sector, biofuels and bioenergy. . [1].

Bioeconomy serves as a tool for agriculture development, rural development, energy independence, climate mitigation, regional specialisation, knowledge transfer from science to practice, innovation progress.

The bioeconomy employs 18.3 million people in total. The primary biomass production, mainly agriculture plus forestry and fishery, generates a lot of employment (58%) but low turnover (21%).. [2].

In order to cope with an increasing global population, rapid depletion of many resources, increasing environmental pressures and climate change, Europe needs to radically change its approach to production, consumption, processing, storage, recycling and disposal of biological resources.

References:

1. Bioeconomy. HORIZON 2020 The EU Framework Programme for Research and Innovation. <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/bioeconomy>
2. European Commission. Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe; COM(2012) 60 final; European Commission: Brussels, Belgium, 2012; p. 9.

Тимошкова Александра

студент

Дмитриева Наталья

к.э.н., доцент

Гомельский Государственный Университет имени Франциска Скорины

г. Гомель, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Регулирование рынка ценных бумаг – это упорядочение деятельности на рынке всех его участников и операций между ними со стороны организаций, уполномоченных

обществом на эти действия. Современный рынок ценных бумаг из-за своих размеров и значимости для мировой экономики не может развиваться стихийно. Он должен регулироваться. При этом регулирование должно охватывать всех его участников, все виды деятельности и операции, которые могут совершаться на нем.

Регулирование рынка ценных бумаг – это механизм поддержания равновесия взаимных интересов всех участников рынка, следующих определенным правилам игры. На первичном рынке ценных бумаг государственное регулирование сосредоточено на поддержании единого порядка выпуска (эмиссии) в обращение ценных бумаг посредством регистрации. На вторичном рынке контроль над обращением осуществляется посредством лицензирования профессиональных участников рынка (выдача квалификационных аттестатов, дающих право на совершение сделок с ценными бумагами) и инвестиционных институтов, а также через механизм налогообложения операций (сделок) с ценными бумагами. Регулирование деятельности участников рынка может быть внешним и внутренним. Внутреннее регулирование – это подчиненность деятельности данной организации ее собственным нормативным документам: Уставу, правилам и др. Внешнее регулирование – это подчиненность деятельности организации нормативным актам государства, других организаций, международным соглашениям.

Рынок ценных бумаг Республики Беларусь относится к развивающимся рынкам, к рынкам, которые осуществляют переход к современным моделям экономического развития с целью ликвидации разрыва между ними и высокоразвитыми странами. В Беларуси складывается смешанная модель рынка ценных бумаг. Основные её характеристики:

- значительная роль государства в процессе создания рынка ценных бумаг;
- прямое кредитование на покрытие дефицита бюджета наряду с выпуском государственных ценных бумаг;
- относительно высокая доля ценных бумаг банков финансовых инструментов на финансовом и фондовом рынках государств.

По данным Национального Банка Республики Беларусь объём выпуска акций юридических лиц изменился с 844,4 в декабре 2016 до 44,7 в феврале 2018. Так же на рисунке указана динамика объёма выпуска корпоративных облигаций.

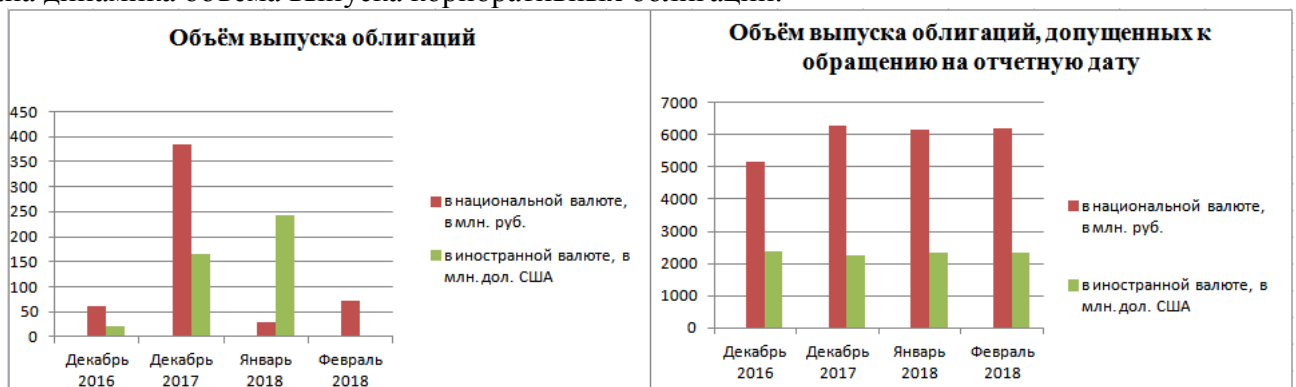


Рис. Динамика объёма выпуска корпоративных облигаций

К настоящему времени в Республике Беларусь создана законодательно-правовая база рынка ценных бумаг, которая включает:

- Гражданский кодекс Республики Беларусь;
- Законы Республики Беларусь, такие как закон «О ценных бумагах и фондовых биржах» № 1512-ХІІ от 12.02.1992, закон «О рынке ценных бумаг» № 231-2 от 05.01.2015.
- Законодательные акты Республики Беларусь.

В Беларуси в основном сформирована нормативная база, позволяющая выпускать и приобретать различные финансовые инструменты. Бизнесу осталось лишь научиться использовать их для привлечения капитала и получения дохода, соблюдать установленные

нормы и правильно оценивать свои риски. Помочь в этом им могут профессиональные участники рынка ценных бумаг.

Казалось бы, нынешняя нормативная база вполне способна помочь бизнесу привлечь «длинные деньги» на фондовом рынке, в т.ч. за рубежом. Закон «О рынке ценных бумаг», инструкции, принятые в его развитие, Указ от 3.03.2016 № 84 «О вопросах эмиссии и обращения акций с использованием иностранных депозитарных расписок» открывают путь для выпуска акций, облигаций, производных финансовых инструментов. Со вступлением в силу Закона «Об инвестиционных фондах» и Указа от 11.05.2017 № 154 «О финансировании коммерческих организаций под уступку прав (требований)» эти возможности расширятся еще больше. Но воспользоваться ими готовы немногие. Всех смущает макроэкономическая неопределенность и переменчивость политики государства, которые больше всего сдерживали развитие рынка ценных бумаг на протяжении 20 лет. В подтверждение смены приоритетов от власти ждут символических шагов, вроде отмены пресловутого преимущественного права исполкомов на покупку акций.

Наибольшая активность наблюдается на рынке корпоративных облигаций, однако малый и средний бизнес, напротив, больше интересуется рублевыми облигациями. Одна из главных проблем отечественного фондового рынка – игнорирование эмитентами стандартов корпоративного управления и невежество инвесторов, но исправить положение могло бы ужесточение правил листинга, чтобы к торгам допускались бумаги лишь тех эмитентов, которые публикуют свою отчетность и иные сведения.

Развитие рынка сдерживает отсутствие маркетмейкеров – профучастников, готовых брать на себя риск приобретения и хранения на своих счетах ценных бумаг определенного эмитента для организации их продаж.

Рынок ценных бумаг в Республике Беларусь относится к малоразвитым. Основные причины низких темпов развития рынка ценных бумаг в Республике Беларусь являются:

- отсутствие четко разработанной концепции реформирования экономики;
- преобладание первичного рынка над вторичным, низка ликвидность рынка ценных бумаг;
- приоритетность фискальных целей государства;
- низкие темпы приватизации собственности.

Для развития рынка ценных бумаг в Республике Беларусь следует нейтрализовать влияние названных причин, а так же необходимо совершенствовать денежно-кредитную политику.

Список литературы:

1. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017.- URL:<http://www.nbrb.by/> (дата обращения: 12.04.2018).
2. Основной государственный информационный ресурс в области права и правовой информатизации [Электронный ресурс]. – 2017.- URL:<http://www.pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-vidam/?p0=1> (дата обращения: 12.04.2018).
3. Картсел, А. Рынок ценных бумаг Беларуси: проблемы и перспективы развития / А. Картсел. -Щецин, Польша, 2016.
4. Ассоциация Участников Рынка Ценных Бумаг [Электронный ресурс]. – 2017.- URL:<http://asmp.by/>. (дата обращения: 12.04.2018).

Токарчук Вероніка

магістрант

Гуша Павел

к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

г. Пинск, Беларусь

ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Участие в выставках играет первостепенную роль в предпринимательском становлении экспонента т.к. оно формирует общественное мнение о нем, демонстрируя общую картину предприятия в его отношениях с клиентами, конкурентами, структурами финансирования и средствами массовой информации.

Целью ежегодных выставок и ярмарок является укрепление своих позиций на рынке, изучение спроса на продукцию при прямом контакте с потребителями, а также заключение прямых и долгосрочных договоров с оптовыми покупателями[1].

В этой связи ОАО "Пинема" рекомендуется участвовать в отраслевых выставках как отечественных, так и за рубежом, поскольку на них заключаются контракты и налаживаются более тесные связи с покупателями.

Исходя из этого для ОАО "Пинема" предлагается участие в выставках, данные по которым представлены в таблице 1.

Участие ОАО "Пинема" в выставочной деятельности требует определенных затрат и в конечном счете может обеспечить не только положительный результат, но и принести некоторые убытки, создать негативное мнение о фирме и ее товаре. Поэтому необходимо тщательно обосновать целый ряд управленческих решений участия в работе выставки.

Таблица

Выставки в Республике Беларусь и за ее пределами в 2018 г.

Название выставочно-ярмарочного мероприятия	Место проведения	Дата участия
Выставка "Водоснабжение"	Россия, г. Санкт-Петербург	19.04.2018 г. – 21.04.2018 г.
20-я международная выставка "Вода и тепло"	Беларусь, г. Минск	03.04.2018 – 06.04.2018
Valve world 2018 – 11-я международная выставка и конференция "Мир арматуры"	Германия, Дюссельдорф	27.11.2018 – 29.11.2018

Для обеспечения высокой эффективности участия в международной выставке руководство и соответствующие сотрудники ОАО "Пинема" обязаны провести серьезную подготовительную работу:

1. Прежде всего, нужно четко определить цели, которые предприятие ставит перед собой, участвуя в выставке. ОАО "Пинема" преследует основные цели:

- демонстрация продукции, представление новых товаров;
- продвижение торговой марки, улучшение имиджа фирмы;
- изучение рынков сбыта, формирование дилерской сети;
- реклама фирмы;
- непосредственный сбыт продукции;
- изучение продукции и стратегии конкурентов.

2. Определить конкретные пути и методы достижения целей участия.

3. Составить программу подготовки к выставке.
4. Разработать тематический и тематико–экспозиционный план.
5. Подготовить стендистов и переводчиков.
6. Транспортировать экспонаты и выставочный материал к месту проведения выставки, оформить стенд в месте проведения выставки[2].

Таким образом, за счет участия в отраслевых выставках в Республике Беларусь и в зарубежных странах (в России, Германии) ОАО "Пинема" может представить свою продукцию покупателям и содействовать увеличению, как экспортных поставок, так и поставок на отечественный рынок.

Список использованных источников:

1. Пичурин, И.И. Основы маркетинга. Теория и практика. Учеб. пособие. Гриф УМЦ "Профессиональный учебник". / И.И. Пичурин, О.В. Обухов, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 383 с.
2. Соловьев Б. А., Маркетинг: учебник для студентов / Б. А. Соловьев, А. А. Мешков, Б. В. Мусатов. – Москва: Инфра–М, 2013. – 335 с.

Торик Светлана

студент

Паршутич Ольга

к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

г.Пинск, Беларусь

ДЕМПИНГ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

В настоящее время на международном рынке происходит достаточно сложная конкурентная борьба, поэтому производителям необходимо использовать разнообразные методы, для реализации своей продукции либо услуги. Одним из таких методов является демпинг.

Демпинг - продажа товаров или услуг по ценам, существенно ниже среднерыночных, иногда даже не покрывающим себестоимость продукции. Понятие демпинг цен происходит от английского dump, что дословно означает «сбрасывать, сваливать». То есть демпинг - сброс товара, его продажа по «бросовым» ценам[1].

Некоторые специалисты в области финансов полагают, что понятие демпинга в экономике спорное. Во-первых, он способствует странам либо предприятиям войти и прочно закрепиться на новых рынках, но сходная продукция сторонних организаций обесценивается, приводя их к огромным убыткам.

Большинство стран мира относятся к демпингу критически, и поэтому хотят защитить внутренний рынок, применяя к демпингу конкретные меры. Основная цель демпинга – освобождение от конкурентов и завоевание своего места на рынке. При этом управление понимает, что демпинговать – значит, надеяться на покрытие потерь в будущем. Суммы убытков могут сильно отличаться, так как одни фирмы постоянно снижают цены, а другие применяют демпинг исключительно один раз. Вторые, чаще всего, стараются таким образом быстрее распродать труднореализуемые товары либо получить прибыль со складских запасов. Но так происходит только при существовании риска серьезных потерь, превышающих сумму убытков при демпинге цен. Однако не все низкие ценники имеют отношение к демпингу. Иногда снижение стоимости является результатом удачной маркетинговой кампании, минимизации издержек производства либо затрат на обеспечение торговли. От простого снижения цен демпинг отличается тем, что, когда фирмы используют данную тактику, они не раздумывают о качестве товара, равно как и о качестве обслуживания, и в произвольном порядке отказываются от нормального уровня рентабельности. Если при проведении маркетинговой кампании либо при уменьшении

издержек цены превышают себестоимость товаров или услуг, то при демпинге чаще всего наблюдается обратная картина.

Допустим, что в одном городе есть несколько производителей яблочного сока. Часть из них имеет собственное производство и яблоки, другой части производителей яблоки доставляют из соседнего города, но производство сока происходит на собственном заводе. Средняя цена яблочного сока составляет 1,5\$ за 1 литр. Однако может случиться так, что один производитель договорится с транспортной компанией о том, чтобы возить продукцию за небольшую стоимость. В результате этого транспортные расходы снижаются, затраты на яблоки – тоже, и данный производитель понижает цену на яблочный сок, доводя её до 1\$ за литр. Чаще всего потребители попробуют дешевый товар и оценят его качества и вкус, а так как он ничем не отличается от дорогого, то будут покупать его. Таким образом, можем отметить, что старые производители вынуждены работать себе в убыток или искать способы уменьшения затрат на производство и транспортные расходы.

Для более четкого понимания сущности демпинга рассмотрим несколько конкретных примеров данного процесса из мировой практики.

Одним из первых, кто подарил миру яркое представление о таком явлении как демпинг, была компания «StandardOil», владельцем которой являлся Джон Рокфеллер. Он решил использовать данный процесс на стоимости перевозки продукции, при этом договорившись с транспортными железнодорожными компаниями, в то время как другие организации не могли это сделать. Поэтому у конкурентов был выбор: или объединиться с компанией «StandardOil» или стать банкротом. Таким образом, спустя 10 лет данная компания стала практически абсолютным монополистом в США.

Ещё один пример можно привести на основании компании Sony. Данная японская компания в 70-е годы проникла на рынок Америки со своими телевизорами, продавая их на 40 % дешевле, чем в Японии. Такое явление не понравилось правительству страны. В результате чего, эта компания открыла производство телевизоров на территории Америки, прекратила ввоз из Японии и продавала данный товар по большим ценам. Таким образом, компания-инициатор выиграла, она отстояла своё место в мировой торговле и по сей день занимает лидирующие позиции.

Следует ещё раз отметить, что снижение цен – это необходимая мера, которая используется фирмами только в экстренных случаях. Рассмотрим ниже несколько методов борьбы с данным явлением.

1. Ожидание. Конкурент не сможет просуществовать на рынке, занимаясь постоянным снижением цен, ведь его затраты при этом не уменьшаются. Но данная тактика может подействовать лишь при наличии стабильных клиентов, которые не перейдут на сторону противника в погоне за дешевизной.

2. Повышение ценности. Для того, чтобы не понижать стоимость товара, следует попытаться «доукомплектовать» его дополнительным сервисом либо аксессуарами. Не последнюю роль здесь играет наличие индивидуального подхода.

3. Заручиться поддержкой поставщика. Можно договориться с фирмой-поставщиком о контроле цен в регионе, ведь для нее демпинг также невыгоден. Объем реализуемой продукции во многом зависит от количества дилеров.

4. Повышение прибыли с каждого клиента. Речь идет о постоянном развитии покупательских возможностей, на примере путем навязывания клиенту сопутствующих товаров или дополнительного сервиса.

5. Провести временную акцию, опустив ценник на уровень ниже, чем у конкурента, предложив скидку либо бонус за покупку второго и последующих товаров.

6. Еще одним методом борьбы с демпингом конкурентов является создание востребованного клиентами продукта, не имеющего аналогов и прямых конкурентов.

В заключение следует сказать, что демпинг — это хорошо, но только для рынка. Ведь только благодаря ему и появляются такие вещи как слияние и поглощение, так как управляющие не смогли просчитать рентабельность своего демпинга и обанкротился.

Список использованных источников:

1. Демпинг // Официальный сайт Myfin [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://myfin.by/info/demping>. – Дата доступа: 07.04.2018.
2. Корнюшин В. Демпинг и другие пути ценовой конкуренции // Информационно-аналитическая газета «Фармацевтический вестник» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.pharmvestnik.ru/publs/staryj-arxiv-gazety/demping-i-drugie-puti-tsenovoj-konkurentsii.html>. - Дата доступа: 07.04.2018.
3. Agreement on Implementation of Article VI of the GATT // The Texts of the Uruguay Round Agreements. Geneva, 1995. P. 171.

Трофимчук Олег

аспірант

Інститут економіки та прогнозування НАН України

м. Київ, Україна

**ЗМІНА РОЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ПІД ВПЛИВОМ
ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ**

Починаючи з 70-х років ХХ століття, панівним напрямком в економічній думці став неолібералізм. Дана наукова течія пропагує ідею мінімізації державного регулювання економіки, оскільки воно нібито здійснює негативний вплив на соціально-економічний розвиток. Ринок в неоліберальній теорії вважається ідеальним механізмом узгодження інтересів економічних суб'єктів. Проте, Глобальна криза 2008-року та негативні глобальні тенденції в кінці 20 та на початку 21-го століть зумовили плавну зміну траєкторії розвитку сучасної економічної науки. Все більше науковців погоджуються, що недостатнє державне регулювання та орієнтація на ринкову саморегуляцію є причинами ряду негативних процесів та явищ в економіці (зростання нерівності в доходах та багатстві, гіпертрофований розвиток фінансового сектору, зростання впливу транснаціонального капіталу, нерівномірний розвиток країн, нераціональне природокористування та загострення екологічних проблем тощо) та ставлять під загрозу соціально-економічний розвиток.

Невідповідність неоліберальної концепції реаліям економіки легко простежується в аналізі криз. В період активного застосування кейнсіанської теорії більшість економік показували значно вищі темпи стабільного економічного зростання та нижчі рівні безробіття, ніж в подальші роки панування неоліберальних ідей. Протягом останніх 400 років фінансові кризи виникали приблизно раз на 10 років. Лише в період з 1945 року по 1971 рік у світі не було банківських криз, якщо не рахувати бразильської. Поясненням цьому служить сильне державне регулювання економіки, що мало місце в той час [2, с. 289].

Застосування неоліберальних ідей зумовило Глобальну кризу 2008-го року, яка стала каталізатором переосмислення економічної ролі держави. Цей жорсткий для більшості населення планети урок показав “явні недоліки теорії ринкового фундаменталізму, відповідно до якого нічим не обмежена діяльність ринків веде до формування ефективної та стабільної економіки” [3, с. 11]. Щоб розкрити суть зміни ролі державного регулювання економіки під впливом Глобальної кризи, потрібно детальніше проаналізувати її причини.

У 1970-ті роки капіталісти добилися зниження регулювання фінансів, послаблення бар'єрів на шляху капіталу, товарів та послуг та посилили вплив на державну політику. Це зумовило зниження частки заробітної плати у ВВП та простимулювало життя в борг. Також наслідком стало гіпертрофоване зростання фінансової сфери (в тому числі фінансових

спекуляцій) в порівнянні із реальним сектором. Дані процеси, будучи породженими неоліберальною політикою, були одними із головних причин Глобальної кризи.

В 2001 році в США мала місце рецесія, пов'язана із “бульбашкою” на ринку високотехнологічної продукції. Адміністрацією тодішнього президента США було здійснено спробу вирішення проблеми за допомогою зниження податкового тягаря. Однак, результати були невтішними, тому надія була покладена на грошово-кредитну систему [2, с. 32]. Спираючись на ринковий фундаменталізм, неоліберали застосували свій основний інструмент стимулювання економіки – зниження відсоткових ставок. Віра в те, що ринки самі врегулюють ситуацію, не виправдалась, адже, виробничі потужності ринку високотехнологічної продукції були в надлишку і дешеві гроші зосередились на ринку нерухомості.

Відсутність державного контролю та віра в ринкові сили породили багато інших причин Глобальної кризи: необґрунтованість умов видачі кредитів, значне перевищення залученого капіталу над власним, відсутність антимонопольного тиску, сек'юритизація, безконтрольність рейтингових агентств, недосконалість бухгалтерського обліку та системи корпоративного управління тощо. Таким чином, свідченням неспроможності неолібералізму вирішити нагальні проблеми та забезпечити зростання добробуту населення є те, що більшість із причин Світової фінансової кризи були наслідком відсутності контролю з боку держави за функціонуванням ринків.

Другим фактом, що дискредитує неоліберальні прагнення сучасного мейнстріму економічної думки, є те, що для подолання кризового стану вони почали застосовувати невласливу для їх ідеології політику активного державного втручання в економіку. В США вартість гарантій і рятівних операцій наблизилось до 80 % ВВП, окрім даної суми значна частина коштів є виділеними без розголошення. Значна частина коштів була витрачена у межах фінансової системи, однак багато фінансових ресурсів було використано в класичному кейнсіанському стилі стимулювання попиту у вигляді інвестицій в інфраструктуру, зелений бізнес, НДДКР тощо [2, с. 148]. І, навіть, коли в подальшому міжнародні організації нав'язували політику суворої економії з метою збалансування бюджетів, в кінці кінців, багато вчених-економістів та міжнародні організації все ж визнали необхідність застосування кейнсіанських методів стимулювання економіки.

Як зазначає П. Кругман, “...у 2008 році ми несподівано з'ясували, що живемо у кейнсіанському світі, тобто в тому, який Джон Мейнард Кейнс у 1936 році описав у своїй головній праці “Загальна теорія зайнятості, процента і грошей” (“The General Theory of Employment, Interest, and Money”). Я маю на увазі, що ми зіштовхнулися з нестачею попиту, який став головною економічною проблемою, а недостатні технократичні заходи на зразок зниження ставки фінансування Федеральної резервної системи допомогти у ситуації, що склалася, не могли. Для ефективної боротьби з кризою нам потрібна була більш активна політика держави формі тимчасового збільшення бюджетних видатків, щоб боротися з безробіттям, а також зусиль із скорочення надмірної іпотечної заборгованості” [1, с. 137]. І справді, враховуючи слабкість світової кон'юнктури, дуже не доцільно рекомендувати сувору економію, яка є одним з головних факторів економічного зростання.

Безперечним є те, що актуальність наукової теорії, яка спочатку породжує кризовий стан, а потім не в змозі дати адекватну відповідь та користується чужими рецептами, ставиться під сумнів. До цього варто також додати те, що неолібералізм не виконав прогностичну функцію, яка мала би спрацювати на передкризовому етапі.

Враховуючи вищезазначені провали неоліберальної концепції, ідея активного державного регулювання економіки знаходить все більше прихильників серед науковців та державних діячів. Звичайно, процес зміни вектору в бік посилення ролі держави в економіці не є всеохоплюючим і чітко вираженим. Неолібералізм досі лишається панівною течією

економічної науки, однак, він втрачає свої позиції, що легко помітити опрацювавши значну кількість сучасної наукової літератури, спостерігаючи за поведінкою політиків та аналізуючи настрої виборців. На даному етапі соціально-економічного розвитку також зростають антиглобалістські настрої (підтримка протекціонізму, звинувачення в бік транснаціонального капіталу та міжнародних організацій, негативне ставлення до мігрантів, глокалізація тощо). Це також в значній мірі зумовлює зростання прихильності до сильної економічної політики держави. Не зважаючи на це, на нашу думку, світ все одно продовжить рухатися в бік глобальної економіки. Спрогнозувати якою буде роль держави в економіці в майбутньому нелегко, однак, необхідність сильної державної економічної політики з метою відстоювання національних інтересів не ставиться під сумнів. Водночас така державна політика повинна рахуватися із глобальною спільнотою, а співіснування глобальних суб'єктів повинно спиратися на принципи рівноправності, справедливості та інклюзивності.

Таким чином, в сучасній науці та державному управлінні відбувається переосмислення ролі держави в соціально-економічному житті, процес якого пришвидшився із настанням Глобальної кризи. Ефективне державне регулювання економіки є важливим та невід'ємним фактором соціально-економічного розвитку. Спираючись на стратегічне планування інноваційного розвитку в рамках національних інтересів, державне регулювання економіки повинно бути направлене на боротьбу з негативними глобальними процесами, забезпечення високого рівня життя більшості та стабільного економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Кругман П. Выход из кризиса есть! [Текст]; [пер. с англ. Ю. Гольдберга]. – М.: Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2013. – 320 с.
2. Стиглиц Дж. Е. Круто епике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса [Текст] / Стиглиц Дозеф ; [пер. с англ. В. Лопатки]. — М.: Эксмо, 2011. — 512 с.
3. Стиглиц Дж. О реформе международной валютно-финансовой системы [Текст]: уроки глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН. – М.: Мждународные отношения, 2010. – 328 с.

Троцюк Мария

студент

Самоховец Мария

к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЙ В ЖКХ**

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – важнейшая многоотраслевая социально-экономическая сфера деятельности, целью которой является обеспечение комфортных условий для проживания граждан и создание благоприятной среды обитания.

В сферу ЖКХ включены жилищное хозяйство, водоснабжение и водоотведение, теплоэнергетика, обращение с твердыми коммунальными отходами, благоустройство, санитарная очистка и озеленение населенных пунктов.

Осуществление государственного регулирования деятельности, формирование и реализация государственной политики в ЖКХ и координация деятельности в этой сфере других государственных органов и организаций возложены на Министерство жилищно-коммунального хозяйства.

Структура управления ЖКХ включает в себя Министерство жилищно-коммунального хозяйства, соответствующие структурные подразделения местных исполнительных и

распорядительных органов, государственные объединения, республиканские (кроме организаций, входящих в систему Министерства энергетики), областные, городские и районные коммунальные унитарные предприятия.

В настоящее время на обслуживании организаций ЖКХ находится 113,8 млн. кв. метров жилья, 3824 коммунальные котельные, 15,8 тыс. километров тепловых сетей, 10 197 артезианских скважин, 1300 очистных сооружений канализации, 598 станций обезжелезивания, 38,2 тыс. километров водопроводных и 18,5 тыс. километров канализационных сетей, 63,1 тыс. километров улично-дорожной сети.

Инфраструктура ЖКХ находится в собственности административно-территориальных единиц. Местные исполнительные и распорядительные органы в соответствии с законодательством обеспечивают:

1. эффективное управление коммунальной собственностью;
2. комплексное развитие жилищного фонда, осуществляют управление им и контроль за эксплуатацией;
3. условия для развития конкурентных (рыночных) отношений в ЖКХ;
4. газо-, электро-, тепло- и водоснабжение, водоотведение, снабжение граждан топливом и оказание иных ЖКУ на соответствующей территории;
5. разработку и реализацию целевых территориальных программ и планов мероприятий по развитию инфраструктуры.
6. В целях обеспечения эффективного развития организаций ЖКХ финансирование оказываемых населению ЖКУ осуществляется на основе планово-расчетных цен (далее – ПРЦ). Финансирование по ПРЦ ставит организации ЖКХ в условия, при которых максимально задействуются механизмы поиска резервов оптимизации затрат, а также служит мотиватором для получения реальной экономии.

Основной **задачей** по совершенствованию системы финансирования ЖКХ является снижение бюджетного финансирования за счет повышения эффективности работы организаций ЖКХ.

Предусматривается сохранить бюджетное финансирование ЖКХ на:

1. оказание населению услуг теплоснабжения (для целей отопления) и горячего водоснабжения;
2. текущий ремонт жилых домов с поэтапным его сокращением;
3. благоустройство населенных пунктов;
4. капитальный ремонт, реконструкцию, модернизацию объектов ЖКХ (жилых домов, лифтового оборудования в них, котельных, тепловых сетей, сетей водоснабжения и водоотведения и сооружений на них);
5. другие целевые расходы и мероприятия (автоматизация и диспетчеризация, расходы, связанные с регистрацией граждан по месту жительства, предоставлением безналичных жилищных субсидий, льгот по оказываемым населению ЖКУ).

Механизмами реализации поставленных задач являются:

1. применение новых механизмов финансирования модернизации объектов ЖКХ (лизинг, государственно-частное партнерство, концессия), а также привлечение дополнительных источников финансирования;
2. финансирование части расходов на оказание населению ЖКУ из бюджета на основе нормативов субсидирования, установленных исходя из ПРЦ;
3. направление экономии, полученной в результате рациональной деятельности организаций и финансирования по ПРЦ, в распоряжение организаций ЖКХ и использование ее на капитальные вложения, модернизацию и развитие материально-технической базы и функционирование этих организаций (не менее 70 процентов), в том числе на внедрение энергосберегающих мероприятий, что способствует дальнейшему снижению затрат, а

также на материальное стимулирование работников и выплаты социального характера (не более 30 процентов);

4. установление минимальных нормативов бюджетной обеспеченности проведения капитального ремонта, реконструкции, модернизации объектов ЖКХ;

5. обеспечение финансирования проектов по строительству и модернизации инфраструктуры ЖКХ с использованием льготных кредитных ресурсов.

В сфере инвестиций основной задачей является создание условий для привлечения потенциальных инвесторов к модернизации инфраструктуры ЖКХ.

Механизмами реализации поставленной задачи являются:

1. различные формы взаимодействия с бизнесом на основе государственно-частного партнерства, концессионных и инвестиционных договоров;

2. привлечение кредитов и грантов международных финансовых организаций;

3. эффективное использование привлекаемых ресурсов посредством внедрения инновационных технологий, позволяющих снижать эксплуатационные затраты.

Список использованных источников:

1. Концепция совершенствования и развития жилищно-коммунального хозяйства до 2025 года

2. Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы

3. Совершенствование системы финансирования ЖКХ [Электронный ресурс]//PRAVO.BY- Режим доступа: <http://www.pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2018/january/27050/>– Дата доступа: 09.03.2018

Хмельницкий Вадим
инженер по расчётам и режимам
филиал «Пинские электрические сети»
РУП «БРЕСТЭНЕРГО»
г. Пинск, Республика Беларусь

**ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЧЕТКОГО
МОДЕЛИРОВАНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ РУП «БРЕСТЭНЕРГО»)**

Современная экономическая ситуация отличается непредсказуемостью и большим количеством факторов, которые непосредственно влияют на экономику. У предприятий, функционирующих в этих сложных условиях, возникает множество проблем, связанных не только с удержанием высоких экономических показателей, но и с самой возможностью оставаться на рынке. Поэтому на современном этапе развития экономики становится актуальным вопрос устойчивого развития предприятий [1].

Суть устойчивого развития состоит в том, чтобы в длительном периоде времени обеспечивались высокие показатели экономического, социального, технического, экологического состояния предприятия.

Теория нечетких множеств успешно применяется в области анализа сложных систем, каким является предприятие, так как получение выводов о поведении сложной экономической системы, в которой человек играет важную роль, требует отказа от высоких стандартов точности и строгости характерных для простых систем.

Что касается предприятия, то РУП «Брестэнерго» является крупным региональным предприятием энергетической отрасли Республики Беларусь. Предметом деятельности предприятия являются: производство, передача, распределение и реализация электрической и тепловой энергии.

Стратегия на предприятии РУП «Брестэнерго» – это система целей и задач, которая формируется, централизовано в несколько этапов. На верхнем уровне, стратегия закладывается Министерством энергетики Республики Беларусь, где определяется общее направление развития отрасли. Общая концепция доносится до концерна «Белэнерго», где разрабатывают более детальный документ с основными плановыми показателями.

Одной из основных задач стратегии является совершенствование системы управления электроэнергетической отраслью. В целях приведения структуры управления в соответствии с условиями рынка, повышения эффективности производства и финансовой устойчивости предлагается реформировать Белорусскую энергосистему путем создания республиканского оптового рынка электроэнергетики.

Среди таких реформ намечено выделение единой системы передачи тока высокого напряжения (РУП «Высоковольтные электрические сети»), объединение крупных электростанций в единую систему (РУП «Белгенерация»), создание оптового рынка электрической энергии, создание оператора рынка (РУП «Оператор рынка»), разгосударствление и приватизация предприятий, а также создание распределительно-сбытовых организаций в качестве самостоятельных юридических лиц [2].

Стоит отметить, что такие изменения практически никак не отразятся на деятельности предприятий, вырабатывающих электроэнергию, а также транспортирующих ее на дальние расстояния, в то время как на распределительно-сбытовые организации, которыми являются многие филиалы РУП «Брестэнерго», такие мероприятия значительно осложнят их положение.

Это вызвано тем, что такие предприятия не будут иметь опыта работы в качестве юридического лица; предстоит работа с новым механизмом, в частности, биржа (рынок) электроэнергии; работа со старым (изношенным) оборудованием; большие потери электроэнергии коммерческой составляющей.

Исходя из написанного выше, модель нечеткого множества будет построена с учетом будущих реформ для распределительно-сбытового предприятия, которое в настоящее время называется: филиал «Пинские электрические сети» РУП «Брестэнерго».

Для успешного функционирования предприятия необходимо наличие стратегии устойчивого развития относительно поставленных целей. Поэтому необходимо отобрать цели, проранжировать их и составить наиболее приемлемую стратегию развития предприятия.

Почти любую многокритериальную задачу можно решить при помощи метода попарного сравнения. Сравнение всех частных критериев производится при помощи шкалы лингвистических оценок [3].

Для оценки были выбраны следующие критерии: обеспечение рыночной устойчивости, обеспечение инновационного роста, обеспечение социальных целей, обеспечение экологических целей, обеспечение организационно-управленческой устойчивости, обеспечение финансово-экономической устойчивости, обеспечение производственной устойчивости.

Исходя из полученных результатов модели нечетких множеств, можно определить следующее:

1) стратегия устойчивого развития должна базироваться на двух критериях (обеспечение инновационного роста и финансово-экономической устойчивости);

2) для трех критериев (обеспечение организационно-управленческой устойчивости; обеспечение рыночной устойчивости; обеспечение социальных целей) необходимо перенять опыт работы предыдущего периода, а также проводить непосредственный мониторинг. При резких изменениях внутренней или внешней среды корректировать данные направления;

3) оставшиеся критерии (обеспечение экологической цели; обеспечение производственной устойчивости) являются незначимыми на прогнозируемый период,

необходимо спрогнозувати ризики і можливості, пов'язані з даним напрямком, а також просчитати найгірший варіант розвитку подій (розглянути можливість відмови розвитку даних напрямків).

Модель нечітких множин дозволила проранжувати елементи стійкого розвитку відповідно до складившої ситуації на досліджуваному підприємстві. Сама модель дозволила урахувати як якісну, так і кількісну інформацію, отриману в ході дослідження.

Виходячи з виділених критеріїв, необхідно вибрати і оцінити ефективність реалізації заходів, завдяки яким буде досягнута стійкість підприємства.

Таким чином, досягнення стійкого розвитку, дозволяє в тривалому періоді часу забезпечувати високі показники соціального, економічного, технічного стану підприємства.

Список використаних джерел:

1. Лапыгин, Ю.Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / Ю.Н. Лапыгин. – Москва: ОАО «Типография «НОВОСТИ»», 2010. — 174 с
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 09.08.2010 № 1180 «Об утверждении стратегии развития энергетического потенциала Республики Беларусь» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic05/text183.htm>. – Дата доступа: 14.12.15.
3. Дилигенский, Н.В. Нечеткое моделирование и многокритериальная оптимизация производственных систем в условиях неопределенности: технология, экономика, экология: монография / Н.В. Дилигенский, Л.Г. Дымова Л.Г., П.С. Севастьянов. – М.: Издательство Машиностроение – 1, 2004. – 397 с.

Холод Інна

студентка

Полтавський юридичний коледж

Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

м. Полтава, Україна

ЗАПОБІГАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ЗЛОЧИНІВ В УКРАЇНІ

Забезпечення екологічної безпеки у сучасних умовах є важливою проблемою державної екологічної політики та невід'ємною умовою сталого економічного і соціального розвитку України. Це зумовлено значним антропогенним порушенням та техногенною переваженістю території України, неефективним використанням природних ресурсів, негативними наслідками оборонної та військової діяльності та природними катастрофами.

Правові основи екологічної політики закладені в Конституції України, яка встановлює обов'язок держави забезпечувати екологічну безпеку, гарантує громадянам право на безпечне для життя і здоров'я навколишнє природне середовище. В останні роки наше суспільство зіштовхнулося із проявом нових, найнебезпечніших видів протиправної поведінки стосовно навколишнього природного середовища. На території України відбувається нагромадження радіоактивних, токсичних, медичних відходів, завезених таємно з інших держав. Підприємства викидають без належного оформлення небезпечні відходи. Недотримання елементарних правил охорони навколишнього природного середовища, яке приводить до забруднення вод, атмосферного повітря, ґрунту, у нас прийнято пояснювати труднощами нинішнього соціально-економічного положення країни. Виробники не тільки заощаджують «на природі», а й наростаючими темпами споживають природні ресурси, але навіть не використовують наявні очисні споруди й широко відомі природозахисні технології [1].

У даний час екологічний стан природного комплексу України оцінюється як критичний. Аналіз показників динаміки екологічної злочинності засвідчує хвилеподібні зміни у кількості зареєстрованих злочинів на тлі стійкої загальної тенденції до їх зростання. Так, протягом 2007–2015 рр. було виявлено 1423 екологічних злочини у сфері охорони земель, що становить 4,6% усієї кількості екологічних злочинів. Із них найбільша частка припадає на забруднення або псування земель – 61,7%. Питома вага без господарського використання земель становить 20,4%. Найменшими у зазначеній групі злочинів є частки незаконного заволодіння ґрунтовим покривом (поверхневим шаром) земель і незаконного заволодіння землями водного фонду в особливо великих розмірах – 10,2% та 7,7% відповідно [4, с.185].

З метою усунення шкідливого впливу діяльності людини на геосистему або зменшення антропогенного навантаження необхідно створити наукові основи моніторингу навколишнього природного середовища, розробити принципи економічної оцінки змін біосфери під впливом промислового виробництва, методи й засоби оптимізації впливу промислового виробництва на природу, на державному, регіональному й об'єктовому рівнях створити спеціальну нормативну документацію, що регламентує профілактичні, технологічні, технічні й інші заходи щодо охорони природи [1].

Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» встановлює перелік екологічних правопорушень, у тому числі порушених вимог, норм та нормативів екологічної безпеки (ст.68), до яких віднесені: порушення прав громадян на екологічно безпечне навколишнє природне середовище; порушення норм екологічної безпеки; порушення екологічних вимог при проектуванні, розміщенні, будівництві, реконструкції, введенні в дію, експлуатації та ліквідації підприємств, споруд, пересувних засобів та інших шкідливих впливів на довкілля; невжиття заходів щодо попередження та ліквідації екологічних наслідків аварії та іншого шкідливого впливу на навколишнє природне середовище; порушення природоохоронних вимог під час зберігання, транспортування, використання, знешкодження та захоронення хімічних засобів захисту рослин, мінеральних добрив, токсичних і радіоактивних речовин, виробничих, побутових та інших видів відходів; відмова від надання своєчасної повної та достовірної інформації про стан екологічної обстановки чи захворюваності населення [2, с.206].

У наш час проблема екологічної злочинності у всіх країнах світу, незалежно від їхнього географічного знаходження, викликає необхідність залучення все більшої уваги та дій правоохоронних органів для організації боротьби з даним видом злочинів.

Виходячи із цього, доцільно займатися правовою, організаційною й економічною діяльністю, пов'язаною з попередженням або зменшенням негативного впливу підприємств на навколишнє природне середовище й здоров'я людини, а також розвивати судово-екологічну експертизу для проведення об'єктивної професійної оцінки природоохоронної діяльності (бездіяльності) директорів (власників) підприємств, інших відповідальних посадових осіб, конкретних виконавців і більш ефективного дослідження техногенних аварій, які виникли на цих промислових об'єктах і які привели до значних екологічних збитків [3, с.284].

Отже, для вдосконалення боротьби із злочинністю проти довкілля необхідно детально розробити криміналістичну класифікацію екологічних злочинів, з'ясувати та розробити типові способи вилучення, знищення та переробки об'єктів забруднення і перехід на нові джерела сировини та енергії, які можуть знизити шкідливий вплив на навколишнє середовище

Список використаних джерел

1. Бордюгов Л. Г. Судово-екологічна експертиза - важлива ланка у галузі захисту навколишнього природного середовища [Електронний ресурс] /Л. Г. Бордюгов – Режим доступу: <http://ea.donntu.org:8080/bitstream/123456789/9267/1/11.pdf>.

2. Кобецька Н. Р. Екологізація кримінального законодавства: сучасний стан, перспективи та пропозиції / Н. Р. Кобецька. // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. – 2013. – №2. – С. 205–209.

3. Перебитюк М. В. Криміналістична характеристика екологічних злочинів / М. В. Перебитюк, А. О. Паламарчук. // Часопис Київського університету права. – 2010. – №2. – С. 282–285.

4. Попович О. В. Екологічна злочинність та оподаткування природних ресурсів в Україні / О. В. Попович. // Збірник тез доповідей Третьої Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. – 2016. – С. 183–187.

Хринюк Олена

студентка

Тітенко Зоя

к.е.н., асистент

Національний університет біоресурсів та природокористування України
м. Київ, Україна

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Розвитку економіки України значною мірою сприяє ефективна інвестиційна діяльність усіх суб'єктів господарювання, оскільки за будь-яких умов вона створює матеріальну базу суспільства і сприяє покращенню добробуту населення. Одним із пріоритетних завдань економічної політики держави залишається стимулювання інвестиційної діяльності, яка тісно пов'язана з оцінкою стану та тенденцією розвитку інвестиційного ринку.

Оздоровлення та розвиток сучасної економіки України неможливий без активізації інвестиційної діяльності, пошуку та залучення надійних інвесторів, які б розміщували свої інвестиції на довгострокові терміни, забезпечуючи цим стабільний розвиток важливих ланок господарства. Україна має всі шанси для залучення інвестиційних ресурсів та використання їх на користь економіки, тому що потенціал української економіки має досить «широкі горизонти» для свого розвитку[1].

Потрібно розуміти, що для формування ефективної інвестиційної стратегії та прийняття економічно обґрунтованих рішень потрібно систематично вивчати та аналізувати стан розвитку інвестиційного ринку України.

У 2017 році в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн.дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2017 року становив 39144,0 млн.дол. США[2].

Варто зазначити, що інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3 %.

До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,6 %, Нідерланди – 16,1%, Російська Федерація – 11,7%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські Острови (Брит.) - 4,1%, і Швейцарія – 3,9%.

Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у 2017 році складають 412,8 млрд. грн., що на 22,1 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року.

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами освоєння капітальних інвестицій, у 2017 році залишаються: промисловість – 33,1%, будівництво – 12,3%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,0 %, інформація та телекомунікації – 4,1%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,0%, транспорт,

складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 8,7%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 7,4% [2].

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно 69,9% капіталовкладень. Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 5,3%.

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій вплив на економічну стабільність України.

Для покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Ряд позитивних кроків у цьому напрямі вже здійснено:

1. На сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні.

2. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

3. Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

4. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

5. З метою спрощення порядку залучення іноземних інвестицій та унеможливлення прояв ознак корупції при їх державній реєстрації 31.05.2016 прийнято Закон України № 1390-VIII "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій".

6. 23.05.2017 Верховною Радою України прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій». Законом врегульовано базові аспекти оформлення дозволу на застосування праці іноземців та посвідки на тимчасове проживання, що спростить залучення іноземних менеджерів та іноземних кваліфікованих працівників, що необхідно на перших етапах розвитку дочірнього підприємства в Україні. Також, Законом надається право отримувати посвідку на тимчасове проживання в Україні іноземним інвесторам, які мають істотну участь в українських підприємствах, але не працевлаштовані на підприємстві.

7. У 2017 році підписано Угоду про заохочення та захист інвестицій між Україною та Фондом Міжнародного розвитку ОПЕК. Угода передбачає надання режиму найбільшого сприяння щодо розпорядження інвестиціями та прогнозовано сприятиме збільшенню обсягів іноземних інвестицій в ключові галузі економіки України.

Отже, важливою умовою успішної трансформації ринкової економіки України є реалізація її інвестиційного потенціалу. Сучасні тенденції розвитку інвестиційного ринку України повинні відповідати світовому механізму роботи ринку інвестицій. Тільки чіткий контроль та активна державна позиція можуть сприяти інвестиційному розвитку задля сталого економічного розвитку, поліпшення бізнес-клімату та залучення інвестицій. Варто вибрати пріоритетні галузі економіки для більш інтенсивного інвестування, тобто ті галузі, які мають значний потенціал і які характерні саме для України (промисловість, сільське господарство). Комплексне використання всіх цих факторів може забезпечити ефективність інвестиційної діяльності України в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Головінов О. М. Економічне зростання: роль держави в ринкових умовах / О.М.Головінов // Вісник СумДУ. – 2012. – №1. – С.76-98. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnyk.sumdu.edu.ua>.
2. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату і України на 2017 рік. // Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

Цесар Вікторія
студентка
Скрипник Галина

к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів та природокористування України
м. Київ, Україна

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК АГРОБІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Розвиток аграрного сектору економіки в ринковому середовищі залежить від формування ефективних взаємовідносин у системі держава-бізнес, цілями яких мають бути як забезпечення продовольчої безпеки, нарощування експортного потенціалу, наповнення Державного бюджету країни, збереження та створення нових робочих місць, так і впровадження підприємницьких ініціатив аграріїв.

Основні засади здійснення підприємницької діяльності в аграрній сфері, а також співпраці між органами державної влади, місцевого самоврядування і приватним сектором визначаються низкою базових законодавчих і нормативно-правових актів, серед яких, зокрема, Господарський і Податковий кодекси України, Закони України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.», «Про концесії», «Про державно-приватне партнерство», Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р., Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр. та ін.

Основними формами взаємодії держави та бізнесу, які у тій чи іншій мірі розвинуті на сьогодні в аграрній сфері України, є насамперед:

- державно-приватне партнерство;
- співпраця з розвитку аграрних кластерів і технопарків;
- взаємодія державних та місцевих органів влади із саморегульованими організаціями;
- партнерство на місцевому рівні щодо підтримки ініціатив сільських громад у розбудові соціальної інфраструктури сіл.

Механізм співробітництва між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, приватним сектором у вигляді державно-приватного партнерства дозволяє забезпечувати узгодження та врахування взаємних інтересів держави і бізнесу в реалізації спільних інноваційно-інвестиційних проєктів, цільових галузевих програм тощо.

Для держави основними перевагами такого партнерства є активізація інвестиційної діяльності, ефективне управління майном, підвищення ефективності ринкової інфраструктури, стимулювання підприємницької діяльності [2].

Для приватного бізнесу переваги, насамперед, полягають у доступі до ресурсів, використанні яких раніше було неможливим, спрощенні дозвільних процедур, розширенні можливості отримання кредитів на пільгових умовах під державні гарантії. Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» сферами застосування державно-приватного партнерства, які стосуються аграрного сектору, можуть бути реалізація проєктів щодо забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем, а також з будівництва та/або експлуатації морських і річкових портів та їх інфраструктури [4].

Реалізація проєктів державно-приватного партнерства в частині забезпечення функціонування та розвитку зрошувальних та осушувальних (меліоративних) систем має

ключове значення у розвитку сільського господарства для окремих регіонів країни, де через несприятливі природно-кліматичні умови ефективно функціонуючі меліоративні системи є вирішальною умовою стабільного і гарантованого виробництва сільськогосподарської продукції. Загальна площа меліоративних систем в Україні становить близько 5,75 млн га (майже 14 % загальної площі сільгоспугідь), з яких 2,45 млн га побудовано на зрошуваних землях та 3,3 – на осушених землях. На жаль, проекти державно-приватного партнерства в частині забезпечення функціонування та розвитку меліоративних систем поки що не є поширеними.

Однією з перспективних форм взаємодії держави та бізнесу в аграрній сфері є співпраця з розвитку аграрних кластерів, за якої для підприємців на основі спеціалізації та концентрації виробництва, залучення інноваційних розробок науково-дослідних установ, формування замкнених циклів виробництва забезпечується підвищення конкурентоспроможності і прибутковості продукції, а на державному рівні за рахунок облаштування сільських територій із сучасною агросервісною, агропромисловою, житловою та культурними зонами (у вигляді агромістечок) досягається стабільний соціально-економічний розвиток регіон.

На сьогодні розвиток аграрних кластерів в Україні ускладнений слабкістю інтеграційних зв'язків між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами і науковими установами, а також неготовністю більшості аграріїв стати підприємцями-інноваторами, що здатні бути ініціаторами формування агрокластерів. Тому в Україні існують лише поодинокі приклади практичного створення і функціонування аграрних кластерів, які є ініціативою сільгоспвиробників і засновані на основі досвіду, запозиченого ними із світової практики кластерного розвитку.

Одним із напрямів співпраці держави та агробізнесу є технопарки як організаційно-економічна форма державно-приватної підтримки інноваційного бізнесу. Переваги агротехнопарків полягають у тому, що вони дозволяють здійснювати апробацію й адаптацію наукових розробок відповідно до зональних умов та вимог сільськогосподарського виробництва, оскільки до їхньої діяльності можуть бути залучені регіональні науково-дослідні інститути, місцеві агроуніверситети, консультативні, науково-виробничі структури, а також редакції відповідних галузевих журналів, фермерські навчальні пункти тощо. Особливого значення розвиток агротехнопарків має для галузі рослинництва, оскільки постійне оновлення сортового складу районуваних сільгоспкультур та наявність широкої мережі селекційних станцій, де можна здійснювати їх апробацію, дозволять досягти стабільно високих показників урожайності, тоді як галузь тваринництва не так вимоглива до природно-кліматичних умов, тому наукові дослідження та їх апробацію доцільно здійснювати в існуючих науково-дослідних установах [5].

Непоширеність технопарків в аграрній сфері пов'язана передусім із низькою фінансовою спроможністю більшості сільгоспвиробників – потенційних замовників продукції, а також відсутністю спеціального Закону України, який би регламентував здійснення венчурної діяльності.

У цілому, ефективний розвиток взаємовідносин у системі держава-бізнес можливий за умов активної участі кожної із сторін і рівноправного партнерства. Водночас, ключову роль повинна відігравати держава, функції якої мають бути спрямовані на створення таких умов ведення підприємницької діяльності в аграрному секторі, які дозволили б підприємцям не лише отримувати економічні вигоди, а й поступово набувати статусу соціально відповідальних осіб, які беруть участь у розв'язанні соціально-економічних проблем на державному і місцевому рівнях.

Для цього необхідно реалізувати низку заходів, основними серед яких є наступні:

- забезпечити розробку типового договору про державно-приватне партнерство з механізмами його виконання за встановленими законодавчими процедурами;

- передбачити механізми захисту прав інвесторів при вирішенні спорів, що виникають під час виконання договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства;
- забезпечити закріплення на рівні господарського законодавства правового режиму функціонування кластерів в Україні через введення правової категорії «кластер»;
- розробити і затвердити концепцію створення технопарків, яка визначатиме особливості участі наукового сектору, підприємців, інвесторів і держави у впровадженні наукової продукції у виробництво, у т.ч. в аграрному секторі;
- розробити законодавчий акт щодо регламентації венчурної діяльності в Україні, який регулюватиме відносини, пов'язані із здійсненням венчурного фінансування інноваційної діяльності та інноваційних проектів, а також створенням та забезпеченням функціонування венчурних компаній і фондів, агентів, брокерів.

Інноваційні підходи до розвитку агробізнесу є вагомим стимулятором зростання національної економіки в цілому та засобом вирішення різноманітних соціально-економічних та глобальних викликів як у розвинених країнах, так і країнах, що розвиваються. Особлива потреба в них виникає у період, коли економіка країни перебуває на етапі подолання економічного спаду. За таких умов система державних пріоритетів повинна спрямовуватися на формування інноваційного потенціалу в усіх сферах суспільного розвитку, зокрема і в аграрному секторі, акцентуючи при цьому увагу на відтворенні людського капіталу, зростанні капіталізації ринкової вартості компаній, що здійснюють інноваційні розробки.

На основі зазначеного можна зробити висновок, що аграрний сектор України потребує не тільки відродження агропромислового виробництва за попередніми параметрами, якими б якісними вони не здавалися, але й на здійснення інноваційних структурних перетворень, досягнення випереджаючих параметрів розвитку продуктивних сил та суспільних відносин та становлення якісно нової структури АПК.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>
2. Лупенко Ю.А. Інвестування розвитку сільського господарства / Ю.А. Лупенко, Є. І. Лупенко // Економіка АПК. – 2015.–128с.
3. Машкін В.А. Управління інвестиційною привабливістю реального сектора економіки регіону /В.А. Машкін. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bnews.narod.ru/economy/management.htm>.
4. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції [Текст] / М.Г. Бетлій [та ін.]; ред. О. М. Бородіна; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. - Ужгород: ІВА, 2006.– 496 с.
5. Економіка підприємств агропродовольчого комплексу [Текст]: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / В. Г. Андрійчук; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К.: КНЕУ, 2010. - 414 с.

Черноморденко Юлія
студентка

Тітенко Зоя

к.е.н., асистент

Національний університет біоресурсів та природокористування України
м. Київ, Україна

ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ

Венчурне інвестування в Україні є досить новим видом бізнесу. Хоча формування венчурних підприємств та розвиток венчурного бізнесу в Україні відбувся ще у 1992 році, але його розвиток відбувається досить повільними темпами.

У травні 1998 року в Україні за пропозицією Європейської асоціації венчурного капіталу (EVCA) при Українській Асоціації Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) відкрито секцію венчурного капіталу, основне завдання якої - сприяти розвитку венчурного інвестування в Україні.

Венчурне інвестування – це особлива система вкладення коштів у нові проекти. Його головна і принципова відмінність від традиційного полягає в тому, що необхідні кошти можуть надаватися під перспективну ідею без гарантованого забезпечення наявним заощадженням або іншими активами підприємця. Єдиною заставою служить спеціально обумовлена частка акцій у вже існуючій або лише створюваній фірмі[1].

Першим вітчизняним фондом венчурного капіталу був Фонд «Україна», який здійснив інвестиції в 30 вітчизняних компаній на суму 10 млн. дол. США. Більша частина фінансування через венчурні фонди здійснюється за рахунок коштів Європейського банку реконструкції і розвитку. Найбільш великими компаніями є Western NIS EnterpriseFund (150 млн. дол. США), SigmaBlazer (100 млн. дол.), BaringVostokCapitalPartners (400 млн. дол.), CommercialCapitalGroup (200 млн. євро.) та ін.

В Україні венчури створені як інститути спільного інвестування, а саме інститути венчурного фінансування набули законодавчого оформлення у 2001р. Згідно Законом України, венчурним фондом є не диверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює винятково приватне (закрите, тобто шляхом пропозиції цінних паперів заздалегідь визначеному колу осіб) розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб [2].

У грудні 2005 року компанія DraperFisherJurvetson (DFJ), до складу якої входять 20 фондів із сукупним інвестиційним капіталом понад 3 млрд. дол., відкрила в Україні технологічний венчурний фонд “DFJ Nexus”. Протягом найближчих 10 років фонд планує залучити від 50 до 100 млн. дол. на розвиток високотехнологічних компаній у країнах колишнього СРСР. Велика кількість учасників ринку венчурних ІСІ у 2005 році зробила неможливою концентрацію ринку між окремими компаніями: жодна з компаній з управління активами не володіє більше, ніж 10% ринку венчурних ІСІ[3].

Функцію венчурних капіталістів в Україні виконують компанії з управління активами, які на відміну від інших країн створюються як правило середніми інвесторами, але далі інвестиційний бізнес буде розвиватись, обслуговуючи переважно залучені кошти. Форми венчурного інвестування достатньо різноманітні, але специфіка українського постприватизаційного акціонерного капіталу диктує переважання інвестиційного кредиту – від вкладень в спеціально випущені під проект облігації до прямого інвестиційного кредитування через венчурні фонди [3].

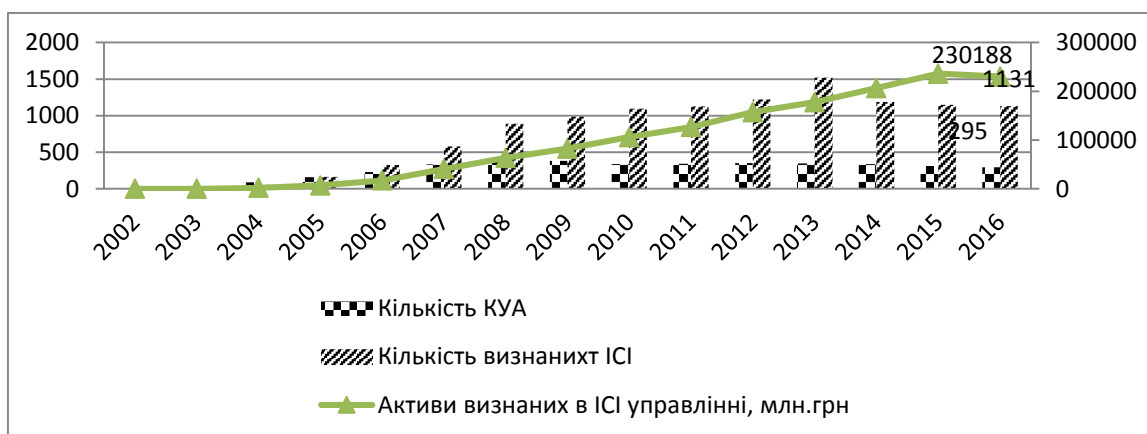


Рис.1 Динаміка кількості ІСІ та КУА та активи (млн. грн.) визнаних ІСІ в управлінні

Варто зазначити, що спостерігається зменшення кількості інститутів спільного інвестування з 2013 року (1250) по 2016 рік (1131). Кількість компаній з управління активами за цей же період зменшилась з 347 (2013 рік) по 296 (2016 рік). Закономірно, що зменшення кількості компаній спричинило зменшення в останні роки суми активів визнаних інститутів спільного інвестування (рис 1). Проте, за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу зростає кількість інститутів спільного інвестування у розрахунку на одну компанію з управління активами в Україні.

Венчурне інвестування є дуже важливим для розвитку економіки та науково-технічного прогресу. За допомогою венчурного інвестування впроваджуються нові інноваційні проекти. На сьогодні Україна розвивається в даній сфері, має перспективи в цьому бізнесі. Проте, необхідно виробити політику стимулювання венчурного фінансування, взяти на себе ризики впровадження інновацій, що має сприяти й розвитку венчурного підприємництва.

Список використаних джерел

1. Поліщук О. А., Мельник В.А. Венчурне інвестування та фактори, які стримують його розвиток [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/76395.doc.htm.
2. Про інститути спільного інвестування [Електронний ресурс]: Закон України від 05.07.2012.– Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.– Назва з екрана.
3. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/262765.html

Чернявський Богдан

магістр економіки, аспірант,

Вища соціально-економічна школа в Пшеворську (Польща),

Чернявська Тетяна

доктор хабілітований, професор,

Державна вища професійна школа у Коніні (Польща)

ВПЛИВ ПРОГРЕСИВНИХ СВІТОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Подальший розвиток і розширення масштабу впровадження штучного інтелекту, адитивних, інформаційно-комунікативних, «зелених» технологій, біотехнологій, а також блокчейн-технологій підтверджують важливість і неминучість їх лідерства по відношенню до традиційних підходів діяльності. Не викликає сумнівів те, що у сучасному динамічному середовищі зможуть успішно функціонувати лише ті суб'єкти господарювання, які зможуть оперативнo переорієнтуватися, адаптуватися під вимоги нового світоустрою, керівництво яких буде мати гнучке бачення перспектив інвестування в новітнє обладнання і прогресивні технології, здатне забезпечити їм конкурентоспроможність в глобальній ринковій системі.

Людство зараз стоїть на порозі четвертої технологічної революції, технологічного укладу під назвою «Індустрія 4.0». В окресленому ланцюгу складних взаємозв'язків між описаними вище аспектами, що формують основу розвитку «Індустрії 4.0», основна увага нами приділяється технічному напрямку, без якого не можна забезпечити функціонування механізмів та пристроїв нового покоління, в тому числі і в транспортній сфері. Необхідно підкреслити, що транспортний сектор економіки є чи не найбільшим реципієнтом і продуцентом інновацій.

В цьому контексті слід докладніше зупинитися на адитивних технологіях сучасного виробництва і про їх перспективні можливості застосування у майбутньому, в тому числі і в діяльності підприємств транспортного сектору.

Адитивні технології або більш розповсюджена назва «3D-друк» являє собою одну із форм технологій такого виробництва, де тривимірний об'єкт (проект виробу) створюється за

допомогою накладання послідовних шарів матеріалу на підставі даних цифрової моделі. Виробництво здійснюється із застосуванням спеціального пристрою — 3D-принтера, який уможливує створення фізичного об'єкта (продукту) шляхом послідовного нарощення пластичного матеріалу на підставі 3D-моделі. Переваги застосування адитивних технологій є очевидними і полягають у наступному: скороченні термінів і вартості запуску продукції у виробництво завдяки відсутності необхідності у спеціалізованому оснащенні; економічній доцільності і практичній можливості дрібносерійного виробництва; кастомізації продукції, яка полягає у підлаштуванні виготовлення замовлення продукту та/або партії товарів під конкретні вимоги клієнта; можливості оперативного коригування проекту продукту на етапі його виготовлення; суттєвому скороченні втрат і відходів виробництва; спрощенні логістичного процесу, а також значному скороченні часу поставок; суттєвому зменшенні складських запасів.

За переконанням голландської Групи ING 3D-принтери змінять до невпізнання транспортну галузь. І йде вже не про те, що за допомогою 3D-принтерів будуть друкувати деталі вантажних автомобілів, літаків, потягів, кораблів. Це вже активно впроваджують такі компанії-гіганти, як Mercedes-Benz, Renault Trucks, Hyundai і Boeing. Йдеться, скоріше, про те, що масове використання цієї технології суттєво вплине на трансформацію самої системи перевезень. Як стверджує ING, до 2060р. світова міжнародна торгівля може скоротитися на 1/4, а все саме через масове застосування 3D-принтерів [1]. Адже технологія 3D-друку – це швидке, дуже дешеве і просте рішення, що дозволить взагалі здійснити децентралізацію виробництва. Мається на увазі, що замість того, щоб транспортувати продукцію (товари, запчастини) із пластика, деревини, металу або іншого матеріалу на величезні відстані, їх буде вигідніше виготовляти за цією технологією на місці. Необхідно визнати і те, що це підвищить роль вітчизняного виробництва, але і обмежить роль міжнародних перевезень.

Окрім цього, значний імпульс розвитку економіки майбутнього надасть широке використання штучного інтелекту. Вже зараз спектр його впровадження досить широкий. Його з успіхом застосовують і в медицині, і в освіті, і у виробничій й в банківській сфері тощо. В тому числі, необхідно відзначити революційні новації, пов'язані із використанням технології штучного інтелекту в сфері транспорту. Так, Google повідомила про успішну апробацію алгоритму, який здатен керувати автомобілем точно так, як це робить людина тобто через набуття і аналізу досвіду. Відповідно прогнозів Business Insider, до 2020р. на автодорогах США з'являться близько 10 мільйонів безпілотних автомобілів. За даними звіту Стенфордського університету автори передрікають, що невдовзі безпілотні машини будуть не тільки особистим транспортом, але такі літальні апарати заповнять простір і вантажні транспортні засоби будуть звичайним явищем» [2].

Висока питома вага витрат на утримання персоналу, що сплачуються транспортними перевізниками, а також ризики, який пов'язаний із людським фактором штовхають компанії до автоматизації операцій, що підлягають математичної алгоритмізації. У логістиці підприємств транспортного сектору вже масштабно застосовують електронні технології управління складськими операціями, диспетчеризації транспорту. Не є дивиною і використання 5G в дистанційному управлінні транспортними засобами. За словами керівника компанії Qualcomm, дохід від використання мереж 5G по всьому світу може досягти \$ 12 трлн, причому \$ 2,4 трлн із них припаде на автомобільну промисловість [3].

Цілком ймовірно, що така професія як експедитор, в найближчі 5-7 років стане рудиментом через масове поширення блокчейн-технологій, що зв'язують вантажовласника з перевізниками, терміналами, страховими компаніями завдяки технології відкритого доступу до єдиної електронної бази даних.

Здійснити технологічний прорив в галузі транспортних перевезень шляхом створення прозорої системи взаємодії між усіма учасниками дозволяє, наприклад, функціонуюча децентралізована логістична платформа QUASA. Функціональність вказаної платформи

покликана захистити вантажовласників і вантажоперевізників, використовуючи blockchain і технологію smart-contracts передусім для усунення проблеми довіри, інформаційних бар'єрів і навіть судових витрат [4]. Intel, також успішно провела апробацію блокчейн-майданчика з метою встановлення стеження за поставками морепродуктів. Ресурс спеціалізується на здійсненні контролю над видобутком морської продукції, а також в цілях достовірності і оптимізації її обліку. Повністю врегульований процес починається з її улову і закінчується контролем умов зберігання товару згідно із встановленими санітарними правилами [5].

Вище вказане дозволяє стверджувати, що перманентне вдосконалення інформаційно-комунікативних і виробничих технологій в транспортній сфері неминуче тягне за собою оптимізацію кількості персоналу. Разом з цим зростає потреба у кадрах високої кваліфікації, які будуть здатні програмувати і обслуговувати роботу механізмів, а також працювати з новітніми інформаційними системами. Так, відповідно до даних звіту Світового економічного форуму виходить, що внаслідок прискореного розвитку нових технологій, зокрема робототехніки та адитивних технологій, до 2020р. близько 7 мільйонів робочих місць можуть бути заміщені машинами (роботами).

Таким чином, бурхливий розвиток і стрімке впровадження описаних вище технологій задає прототип нашого близького майбутнього. Отже, потрібно бути готовим до кардинальної зміни конфігурації світової економічної системи і системи транспортних перевезень зокрема.

Список використаних джерел:

1. 3D-принтеры уменьшат роль транспорта в Европе в будущем – через 40 лет торговля сократится на 25% [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://trans.info/ru/3d-printeryi-umenshat-rol-transporta-v-evrope-v-budushhem-cherez-40-let-torgovlya-sokratitsya-na-25-protov-69332>
2. 10 million self-driving cars will be on the road by 2020. URL: <http://www.businessinsider.com/report-10-million-self-driving-cars-will-be-on-the-road-by-2020-2015-5-6?IR=T>
3. MWC Shanghai 2017.Что показали на мобильном конгрессе в Китае? [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.billing.ru/blog/mwc-shanghai-2017-что-pokazali-v-kitae-v-etom-godu?language=ru>
4. QUASA - первая открытая блокчейн-платформа для грузоперевозок. URL: <http://www.quasa.io/src/assets/pdf/whitepaper.pdf>
5. Блокчейн и IoT: перспективы развития. Часть II. URL: <https://baksman.org/news/blokchejn-i-iot-perspektivy-razvitija-chast-ii.html>

Чугрій Наталія

завідувач сектору маркетингу та економічних досліджень

Чугрій Ганна

науковий співробітник сектору маркетингу та економічних досліджень
Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція НААН України
м. Покровськ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Світова і вітчизняна практика доводять, що інновації є рушійною силою розвитку підприємств та основою економічного зростання як окремого підприємства, так і держави в цілому. Слід зауважити, що сьогодні економічне зростання в Україні неможливе без активізації інноваційної діяльності, в тому числі в аграрному секторі економіки.

Актуальність дослідження інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлена посиленням конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції та

інтеграцією України в міжнародний економічний простір, що зумовлює необхідність формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку сільського господарства.

Т.М. Нагорна наголошує на тому, що успішне функціонування підприємств і досягнення стратегічних переваг в умовах конкуренції значною мірою залежить від результативності їхньої інноваційної діяльності, яка, в свою чергу, визначається наявністю необхідних внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інновацій, можливістю їхньої швидкої мобілізації, зацікавленістю інвестора в підтримці інноваційного розвитку, об'єктивна необхідність якого визначає актуальність проведеного дослідження [3, с.44]. Автор інтерпретує термін «інновація» як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, який втілюється в нових продуктах і технологіях. Інноваційний продукт характеризується вищим технологічним рівнем, новими споживчими якостями товару порівняно з попереднім продуктом [3, с.44].

Інноваційна діяльність у сільському господарстві має певні особливості, пов'язані з його специфікою, а саме: наявністю живих організмів, сезонністю та підвищеними ризиками. Із впровадженням новацій у галузь види продукції, як правило, не змінюються, тільки набувають покращених властивостей (наприклад, вища врожайність сільськогосподарських культур). Інноваційну діяльність у сільському господарстві запропоновано розглядати на чотирьох етапах: розробка новацій, їх апробація та перевірка, відтворення новацій, а також впровадження їх у виробництво [3, с.47].

Для аграрних підприємств запровадження інновацій у виробництво – це передусім:

- впровадження нових технологій виробництва сільськогосподарської продукції;
- використання біотехнологій, що дають змогу отримати більш якісні, корисні продукти, що мають оздоровчий та профілактичний ефект;
- застосування нових технічних засобів та технологій обробітку ґрунту, очистки і зберігання сировини;
- застосування енергозберігаючих технологій;
- застосування екологічних інновацій, які дають змогу збільшити врожайність, продуктивність, мінімізувати витрати та гарантувати безпеку навколишнього середовища [1, с.159-160].

Інновації в сільському господарстві направлені на задоволення певної суспільної потреби, зокрема продовольчих потреб населення шляхом поліпшення землі як природного ресурсу, створення нових сортів рослин, порід тварин. Вони є засобом, використання якого дає можливість одержувати певний економічний ефект, пов'язаний з реалізацією цілей розвитку агропромислового виробництва, підвищенням ефективності його функціонування.

Ядром створення інноваційної продукції в агропромисловому комплексі є науково-дослідні установи Національної академії аграрних наук України. Здійснюючи інноваційну діяльність, вони щороку патентують та впроваджують у виробництво значну кількість розробок. Найбільш поширеними новаціями є: нові сорти та гібриди рослин і породи тварин, штами мікроорганізмів, марки і модифікації сільськогосподарської техніки, технології, хімічні та біологічні препарати, економічні розробки (документально оформлені методики, різні рекомендації). Аналізуючи Звіт про діяльність НААН за 2016 рік, слід відмітити позитивну динаміку у створенні нових сортів рослин та впровадження їх у виробництво. У 2016 році в результаті діяльності наукових установ Національною академією було отримано 378 охоронних документів, з них: на винаходи – 25 шт., на корисні моделі – 188 шт., на знаки для товарів та послуг – 7 шт., на сорти рослин – 118 шт., на об'єкти авторського права – 40 шт. Найбільшу кількість охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності біло отримано Інститутом рослинництва ім. В.Я.Юр'єва НААН. За даними Звіту в 2016 р. інститутом здійснювалось комерційне використання інноваційної продукції, що дозволило отримати установі 19309,3 тис. грн. [2].

Освоєння інновацій у сільському господарстві необхідно розглядати як особливу сферу діяльності, пов'язану з управлінням і організацією виробництва в поєднанні з виробничими і технологічними способами ведення господарства. Впровадження інноваційних розробок, продуктів у сільськогосподарське виробництво здійснюється насінницькими господарствами (виращування елітного та репродукційного насіння нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур); племінними заводами (розведення чистих порідних ліній тварин); машинобудівними підприємствами (серійний випуск нової техніки); біологічними фабриками (випуск вакцин)[3, с.47].

З огляду на дану ситуацію українські аграрні підприємства не поспішають підвищувати свою інноваційну активність, залишаючи її на низькому рівні. В результаті дослідження виявлено, що інноваційна діяльність вітчизняних аграрних підприємств розвивається повільними темпами. На наш погляд, це, передусім, пов'язано зі зменшенням бюджетного фінансування наукових установ, а як наслідок, скорочення кількості прикладних та фундаментальних досліджень, великий податковий тягар, відсутність дотацій та пільг для інноваційних підприємств, зношеність матеріально-технічної бази науково-дослідних установ. Для ефективного функціонування сільського господарства, необхідним є постійне поновлення продукції, впровадження нових методів управління та сучасних технологій, формування повноцінної інфраструктури.

Наголошуємо на тому, що для активізації інноваційної діяльності підприємства аграрного сектору економіки потребують здійснення капітальних вкладень, державних дотацій та пільг. Підвищення активності інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку аграрного сектору економіки, оскільки це дозволяє не лише змінити характер виробничої діяльності, але і наповнити її новим значенням і практичним змістом. За таких умов господарюючі суб'єкти повинні обирати розвиваючу ринкову стратегію функціонування, яка стане визначальним чинником досягнення економічного лідерства, важливим інструментом у конкурентній боротьбі.

Таким чином, інноваційна діяльність є важливою складовою системи заходів щодо прискорення розвитку сільського господарства, підвищення його конкурентоспроможності й ефективності. Економічні взаємовідносини між наукою та виробництвом недостатньо налагоджені, повільно впроваджуються у виробництво наукові розробки. Оновлення сільськогосподарського виробництва новими сортами, технікою, технологіями стримують також низька платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників і недостатня інформованість їх щодо новітніх досягнень вітчизняної сільськогосподарської науки. Однак приклади окремих господарств, які активно впроваджують новації у виробництво, свідчать про високу ефективність інноваційної діяльності на етапі впровадження та можливості її активізації в перспективі.

Список використаних джерел:

1. Євчук В.В. Інноваційна діяльність як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки / В.В. Євчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.2. – С.158-162.
2. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук за 2016 рік / А.С. Заришняк, А.П. Минка, В.В. Кузьмінський. – К.: ДВ «Аграрна наука» НААН, 2017. – 548 с.
3. Нагорна Т.М. Особливості інноваційної діяльності в сільськогосподарських підприємствах / Т.М. Нагорна // Агросвіт. – 2012. – №13. – С. 43-50.

Чухно Інна

к.держ.упр., доцент

Харківський національний медичний університет

м. Харків, Україна

СПРЯМОВАНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Розвиток регіонів є важливим напрямом державної політики нашої держави та умовою забезпечення її стабільності й національної безпеки. На сьогодні, в науковій думці та в державній політиці питанням управління регіональним розвитком, пошуку ефективних шляхів та підходів управління територіями, використання і примноження потенціалу регіонів, формування їх конкурентоспроможності надається значна увага. Правове регулювання регіонального розвитку здійснюється цілим рядом нормативних документів, ключове місце серед яких посідає Закон України «Про засади державної регіональної політики».

В ст. 2 цього Закону зазначено, що метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання[2].

Як показала практика, досягти цієї мети, користуючись традиційними, проте часто застарілими й неефективними в нових умовах методами, вкрай складно. Спираючись на світовий досвід та тенденції в сфері публічного управління в нашій державі також здійснюється пошук, адаптація та поступове впровадження в практику регіонального управління інноваційних підходів та методів, що здатні забезпечити ефективність публічного управління на регіональному рівні в сучасних умовах.

Використання інноваційних підходів в управлінні регіональним розвитком на основі застосування різних елементів і типів управління, поєднання традиційних та інноваційних підходів та методів управління, максимального врахування поточного стану, потенціалу та інтересів розвитку конкретних регіонів, може дозволити сформувати обґрунтовану і дієву систему управління регіональним розвитком, що здатна подолати існуючі проблеми та перешкоди в управлінні регіональним розвитком та вирішити наявні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів[3, с. 167].

При цьому, слід зауважити, що пріоритетами державної регіональної політики згідно законодавства України є: стимулювання та підтримка місцевих ініціатив щодо ефективного використання внутрішнього потенціалу регіонів для створення та підтримання повноцінного життєвого середовища, підвищення якості життя людей; зменшення територіальної диференціації за індексом регіонального людського розвитку; формування конкурентоспроможності регіонів; стимулювання міжрегіональної інтеграції, інтеграції регіональних економічних, інформаційних, освітніх просторів; визначення проблемних територій у регіонах та реалізація державних заходів щодо вирішення проблем; створення ефективної системи охорони навколишнього природного середовища шляхом врахування екологічної складової у стратегіях регіонального розвитку; запровадження дієвих інструментів державної підтримки міжрегіональної інтеграції, виконання міжрегіональних програм і проєктів; формування з урахуванням документів Ради Європи та Європейського Союзу нормативно-правової бази, необхідної для реалізації державної регіональної політики; поліпшення матеріального, фінансового, інформаційного, кадрового та іншого ресурсного забезпечення розвитку регіонів, сприяння здійсненню повноважень органами місцевого самоврядування; створення ефективних механізмів представництва інтересів регіонів на загальнонаціональному рівні і територіальних громад – на регіональному рівні [2].

З огляду на це, здійснюючи пошук та впровадження інноваційних підходів до управління регіональним розвитком слід завжди пам'ятати про те, що така інноваційність, модерновість, не повинна перетворюватися в ціль. Хоча пошук та реалізація нового, особливо інформування про це громадськості, можуть створювати позитивний сучасний імідж для управлінців в очах молоді та людей середнього віку, а новизна – бути більш захопливою, ніж виконання звичних, але вкрай необхідних обов'язків та завдань, слід пам'ятати, що підходи і методи управління – це лише інструмент для досягнення цілей і вирішення основних завдань регіонального розвитку, які мають визначатися вказаними вище пріоритетами державної регіональної політики, наявними ресурсами та проблемами і інтересами територіальних громад.

Загалом, застосування інноваційних підходів до регіонального розвитку має бути зорієнтовано на таке:

- посилення внутрішньої мотивації на регіональному (місцевому) рівні до соціально-економічного зростання;
- створення на регіональному рівні ефективних господарських структур, орієнтованих на інтенсифікацію використання наявного на місцях ресурсного потенціалу;
- формування на регіональному (та міжрегіональному) рівні конкурентних виробничих систем інноваційного типу;
- першочергове задоволення внутрішніх потреб територій за рахунок власних і залучених ресурсів [1, с. 6].

Впровадження інноваційних підходів в управлінні регіональним розвитком вимагає зміни розуміння сутності і процесу управління регіоном у сучасному суспільстві. Воно може бути ефективним лише при дотриманні принципів системності та комплексності при розробці відповідних заходів і здійсненні управлінського впливу. Забезпечити таку комплексність має впровадження в управлінні регіональним розвитком таких напрямів як: формування інноваційної інфраструктури в регіоні; формування інноваційної культури як серед держслужбовців та представників органів місцевого самоврядування так і в бізнес-середовищі регіону; використання творчого потенціалу; налагодження максимальної співпраці між бізнесом, владою і громадськістю; пошук і освоєння нових напрямів і джерел залучення коштів (наприклад, фонди регіонального розвитку, місцеві меценати, гранти європейських організацій тощо); децентралізація в управлінні регіональним розвитком; використання потенціалу регіонів при забезпеченні узгодження регіональних інтересів із загальнодержавними; здійснення освітніх та пропагандистських заходів, спрямованих на забезпечення змін в свідомості громадян, в сприйнятті ними власної ролі в процесі регіонального розвитку, навчання, формування схильності до інновацій тощо [3, с. 169].

Таким чином, для забезпечення ефективності управління регіональним розвитком, реалізації пріоритетів державної регіональної політики, отримання максимального зиску для регіонів від реформи децентралізації та забезпечення на цій основі вирівнювання соціально-економічних показників розвитку регіонів та стабілізації ситуації в країні необхідно вишукувати й використовувати нові сучасні підходи, що відповідають викликам часу й реальним соціально-економічним та суспільно-політичним умовам. Такі підходи мають передбачати залучення суспільства, громадськості до управління розвитком територій, максимальне врахування інтересів територіальних громад при здійсненні управління регіональним розвитком, створення сприятливих умов для розвитку бізнесу та його участі в управлінні питаннями територіального розвитку, максимальне й обґрунтоване використання потенціалу регіонів. При цьому, використання інноваційних управлінських підходів має ґрунтуватися на принципах системності й комплексності (з точки зору загальної системи управління регіональним розвитком), відповідати наявним знанням, вмінням і компетенціям фахівців, що здійснюють даний процес та трудовому потенціалу регіону, ресурсам регіону,

перспективам та пріоритетам регіонального розвитку, спільно визначеним за участі влади, бізнесу та громадськості.

Список використаних джерел:

1. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / С. О. Біла, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.] ; за ред. С. О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 80 с.
2. Про засади державної регіональної політики : Закон України № 156-VIII від 05.02.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/156-19> (Дата звернення 05.04.2018)
3. Чухно І.А. Інноваційні підходи в управлінні регіональним розвитком / І.А. Чухно // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 1(48). – С. 165-170.

Sharkovskay S.V.

Applicant at the Department of economic theory

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

EMPLOYMENT IN THE BIOECONOMY EU 28

The figure 4 shows the distribution of total employment in the EU bioeconomy for the same sectors as depicted in the figure 3 for total turnover. The comparison of both charts shows clearly that the primary biomass production, mainly agriculture, generates a lot of employment but low turnover.

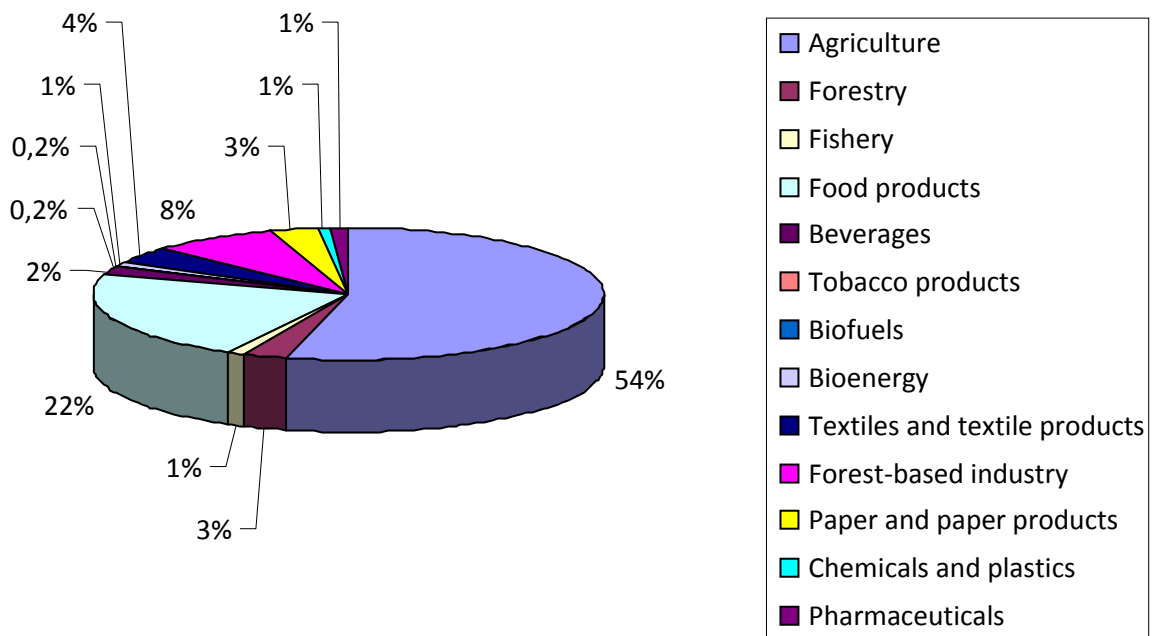


Figure 4. Employment in the EU bioeconomy (EU-28, 2013)

Source: [1]

Europe is confronted with an unprecedented and unsustainable exploitation of its natural resources, significant and potentially irreversible changes to its climate and a continued loss in biodiversity that threaten the stability of the living systems on which it depends. Overcoming these complex and inter-connected challenges requires research and innovation in order to achieve rapid, concerted and sustained changes in lifestyle and resource use that cut across all levels of society and the economy. The welfare and well-being of Europe's citizens and that of future generations will depend on how the required transformations will be made. [1].

The bioeconomy provides a useful basis for such an approach, as it encompasses the production of renewable biological resources and the conversion of these resources and waste streams into value added products, such as food, feed, bio-based products and bioenergy. Its sectors

and industries have strong innovation potential due to their use of a wide range of sciences, enabling and industrial technologies, along with local and tacit knowledge [2].

.Reference

1. United Nations secretary-General's high-level panel on Global sustainability. Resilient People, Resilient Planet: A future worth choosing. New York: United Nations. [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://en.unesco.org/system/files/GSP_Report_web_final.pdf
2. The Finnish Bioeconomy Strategy [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://biotalous.fi/wp-content/uploads/2014/08/The_Finnish_Bioeconomy_Strategy_110620141.pdf

Шквиря Олександр

студент

Давиденко Надія

д.е.н., професор

Національний університет біоресурсів та природокористування України
м. Київ, Україна

ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Існуюча система управління фінансово-господарською діяльністю, санаційними заходами та фінансовий аналіз, який є основою прийняття управлінських рішень не завжди відповідають вимогам ефективного бізнес-управління в сучасних економічних умовах. Формальні методи аналізу і оцінки фінансового стану підприємства, що спрощують процес розробки санаційних заходів та вирішення складних виробничих і фінансових проблем, недостатньо ефективно використовуються на практиці.

ПАТ «НВФ «Урожай» є лідером сільського господарства України в галузі рослинництва. Підприємство здійснює свою діяльність в Черкаській (Корсунь-Шевченківський район, Городищенський, Канівський, Звенигородський, Лисянський, Катеринопільський, Тальнівський) та частково в Київській областях (Миронівський та Богуславський райони).

ПАТ «НВФ «Урожай» володіє достатнім внутрішнім економічним потенціалом, аби протистояти розвитку кризових явищ і підтримувати необхідну фінансову рівновагу у поточній та середньостроковій перспективі. Проте, протягом останніх років є загроза у стрімкому наростанні кризових процесів у країні.

Для уникнення можливого банкрутства та забезпечення стійкого й прибуткового існування у довгостроковій перспективі підприємство потребує поглибленого аналізу та оцінки санаційного потенціалу. Це дозволяє виявити найбільш гострі суперечності у його внутрішньому та зовнішньому середовищі, а також розробити відповідний маркетинговий, організаційний та економічний механізм усунення цих суперечностей.

Проведемо оцінку та прогнозування імовірності банкрутства ПАТ «НВФ «Урожай» за найбільш популярною п'ятифакторною моделлю Альтмана:

$$Z_A = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5, \quad (1)$$

де, X_1 = оборотний капітал / сума активів;

X_2 = нерозподілений прибуток / сума активів;

X_3 = операційний прибуток / сума активів;

X_4 = власний капітал / сума заборгованості;

X_5 = обсяг продажу (виручка) / сума активів.

Проведемо розрахунок даної моделі для ПАТ «НВФ «Урожай» за 2013-2015 роки:

$$Z_{A2013} = 1,2 \cdot 0,12 + 1,4 \cdot 0 + 3,3 \cdot 0,01 + 0,6 \cdot 18,03 + 1,0 \cdot 0,39 = 11,40$$

$$Z_{A2014} = 1,2 \cdot 0,18 + 1,4 \cdot 0 + 3,3 \cdot 0,01 + 0,6 \cdot 46,46 + 1,0 \cdot 0,38 = 28,52$$

$$Z_{A2015} = 1,2 \cdot 0,17 + 1,4 \cdot 0 + 3,3 \cdot 0,01 + 0,6 \cdot 33,81 + 1,0 \cdot 0,34 = 20,88$$

Результати чисельних розрахунків за моделлю Альтмана показали, що, оскільки узагальнюючий показник $Z > 2,99$, то ПАТ «НВФ «Урожай» протягом аналізованого періоду було фінансово стійким.

Британський учений Р. Таффлер запропонував 1977 року чотирифакторну прогнозну модель, використавши такий підхід:

$$Z = 0,53 * X_1 + 0,13 * X_2 + 0,18 * X_3 + 0,16 * X_4, \quad (2)$$

де, X_1 – операційний прибуток / короткострокові зобов'язання;

X_2 – оборотні активи / сума зобов'язань;

X_3 – короткострокові зобов'язання / сума активів;

X_4 – виручка / сума активів.

Якщо величина Z -рахунку більша ніж 0,3, це свідчить, що підприємство має непогані довгострокові перспективи, а якщо менше ніж 0,2, то банкрутство більш ніж імовірне.

Розрахуємо Z -показник за моделлю Таффлера для ПАТ «НВФ «Урожай» за 2013-2015 рр.:

$$Z_{2013} = 0,53 \cdot 0,04 + 0,13 \cdot 2,25 + 0,18 \cdot 0,06 + 0,16 \cdot 0,39 = 0,41$$

$$Z_{2014} = 0,53 \cdot 0,12 + 0,13 \cdot 8,24 + 0,18 \cdot 0,02 + 0,16 \cdot 0,38 = 1,22$$

$$Z_{2015} = 0,53 \cdot 0,09 + 0,13 \cdot 5,93 + 0,18 \cdot 0,03 + 0,16 \cdot 0,34 = 0,89$$

Отже, за моделлю Р. Таффлера ймовірність банкрутства ПАТ «НВФ «Урожай» протягом 2013-2015 років була низькою, оскільки величина Z -рахунку більша ніж 0,3.

Проведемо аналіз банкрутства за моделлю Спрінгейта, яка має такий вигляд:

$$Z = 1,03 A + 3,07 B + 0,66 Z + 0,4 D, \quad (3)$$

де A – робочий капітал / загальна вартість активів;

B – прибуток до виплат / загальна вартість активів;

Z – прибуток до виплат / короткострокова заборгованість;

D – обсяг продажу / загальна вартість активів.

Вважається, що точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить 92%, однак згодом цей показник меншає. Якщо $Z < 0,862$, то підприємство вважається потенційним банкрутом.

Розрахуємо Z -показник за моделлю Спрінгейта для ПАТ «НВФ «Урожай» за 2013-2015 рр.:

$$Z_{2013} = 1,03 \cdot 0,95 + 3,07 \cdot 0,01 + 0,66 \cdot 0,04 + 0,4 \cdot 0,39 = 1,20$$

$$Z_{2014} = 1,03 \cdot 0,98 + 3,07 \cdot 0,01 + 0,66 \cdot 0,14 + 0,4 \cdot 0,38 = 1,30$$

$$Z_{2015} = 1,03 \cdot 0,98 + 3,07 \cdot 0,01 + 0,66 \cdot 0,11 + 0,4 \cdot 0,34 = 1,26$$

Отже, протягом 2013-2015 років за моделлю Спрінгейта ймовірність банкрутства ПАТ «НВФ «Урожай» показник Z був більшим за 0,862. Це означає, що підприємство не є потенційним банкрутом.

Проведемо аналіз банкрутства за моделлю Романа Ліса, яка має наступний вигляд:

$$Z_L = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (4)$$

де X_1 = оборотний капітал / сума активів;

Напря́м
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

X_2 = операційний прибуток / сума активів;

X_3 = нерозподілений прибуток / сума активів;

X_4 = власний капітал / позиковий капітал.

Граничне значення для цієї моделі дорівнює 0,037.

Z-показник за моделлю Романа Ліса для ПАТ «НВФ «Урожай» за 2013-2015 рр. дорівнює:

$$Z_{Л2013} = 0,063 \cdot 0,12 + 0,092 \cdot 0,01 + 0,057 \cdot 0 + 0,001 \cdot 18,03 = 0,03$$

$$Z_{А2014} = 0,063 \cdot 0,18 + 0,092 \cdot 0,01 + 0,057 \cdot 0 + 0,001 \cdot 46,46 = 0,07$$

$$Z_{А2015} = 0,063 \cdot 0,17 + 0,092 \cdot 0,01 + 0,057 \cdot 0 + 0,001 \cdot 33,81 = 0,05$$

Отже, за даною моделлю Z-показник є більшим за його граничне значення, що свідчить про те, що ПАТ «НВФ «Урожай» банкрутство не загрожує.

Розраховані показники ймовірності банкрутства ПАТ «НВФ «Урожай» за всіма моделями узагальнимо до таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка ймовірності банкрутства ПАТ «НВФ «Урожай»

Модель ймовірності банкрутства	2	2	2	Висновок
	013 рік	014 рік	015 рік	
П'ятифакторна модель Альтмана	1 1,4	2 8,52	2 0,88	Підприємство є фінансово стійким
Модель Таффлера	0 ,41	1 ,22	0 ,89	Низька ймовірність банкрутства
Модель Спрінгейта	1 ,2	1 ,3	1 ,26	Підприємство не є потенційним банкрутом
Модель Романа Ліса	0 ,03	0 ,07	0 ,05	Банкрутство не загрожує

Провівши оцінку ймовірності банкрутства ПАТ «НВФ «Урожай» за моделями Альтмана, Таффлера, Спрінгейта, та Лісу, можна зазначити, що підприємству банкрутство не загрожує та воно має непогані довгострокові перспективи.

Шкви́ря Роман

студент

Давиденко Надія

д.е.н., професор

Національний університет біоресурсів та природокористування України

м. Київ, Україна

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ УТВОРЕННЯ

Ефективність функціонування підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності, темпи їх розвитку значною мірою визначаються рівнем управління фінансовими ресурсами. Тому одним із найважливіших напрямків фінансової політики підприємств на сучасному етапі є формування стратегії формування фінансових ресурсів, яка повинна бути спрямована на забезпечення зростання прибутку, мінімізацію фінансових ризиків, забезпечення необхідної ліквідності.

Джерела формування фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач» поділяють на власні та позикові. До власних джерел формування фінансових ресурсів підприємства належить зареєстрований капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток, неоплачений капітал.

**Міжнародна науково-практична конференція
«Сучасна соціально-економічна система: парадигма, завдання і тенденції»**

Позиковими джерелами формування фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач» є довгострокові зобов'язання, а також поточна кредиторська заборгованість за розрахунками та інші поточні зобов'язання.

За даними, наведеними у пасиві Балансів (Звітів про фінансовий стан) ПП «Агропродпостач» за 2013-2015 роки проведемо аналіз джерел формування фінансових ресурсів підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз джерел формування фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач»
за 2013-2015 роки

Показники	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Відхилення 2015 р. від 2013 р.	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Власні джерела								
Зареєстрований капітал	11800	8,22	11800	7,92	11800	7,49	0	0,00
Додатковий капітал	563	0,39	563	0,38	563	0,36	0	0,00
Нерозподілений прибуток	122633	85,43	124676	83,68	114881	72,90	-7752	-6,32
Неоплачений капітал	0	0,00	0	0,00	-2714	-1,72	-2714	-100
Разом власні джерела	134996	94,05	137039	91,98	124530	79,03	-10466	-7,76
Позикові джерела								
Інші довгострокові зобов'язання	1551	1,08	1551	1,04	1551	0,98	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:								
товари, роботи, послуги	6191	4,31	9746	6,54	5421	3,44	-770	-12,44
розрахунками з бюджетом	81	0,06	135	0,09	40	0,03	-41	-50,62
розрахунками зі страхування	107	0,07	56	0,04	36	0,02	-71	-66,36
розрахунками з оплати праці	245	0,17	190	0,13	178	0,11	-67	-27,35
Інші поточні зобов'язання	378	0,26	275	0,18	2386	1,51	+2008	531,22
Разом позикові джерела	8553	5,95	11953	8,02	33059	20,97	+24506	286,52
Всього джерела формування фінансових ресурсів	143549	100	148992	100	157589	100	+14040	9,78

Отже, джерела формування фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач» в 2015 році збільшились на 14040 тис. грн., або на 9,78% порівняно з 2013 роком. На це вплинуло значне збільшення інших поточних зобов'язань підприємства (на 2008 тис. грн., або на 531,22%). Зниження нерозподіленого прибутку (на 7752 тис. грн., або на 6,32%), неоплаченого капіталу (на 2714 тис. грн., або на 100%), поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи (на 770 тис. грн., або на 12,44%) та інших складових не вплинуло на зростання загального розміру фінансових ресурсів підприємства.

Найсуттєвішим джерелом виробничо-господарської діяльності ПП «Агропродпостач» є його зареєстрований капітал – сума вкладів засновників підприємства для забезпечення його життєдіяльності. Розмір зареєстрованого капіталу відповідає сумі, яку зареєстровано в установчих документах. Вона є незмінною величиною. На ПП «Агропродпостач» протягом 2013-2015 років зареєстрований капітал не змінювався та дорівнював 11800 тис. грн.

Зниження протягом аналізованого періоду питомої ваги власних джерел формування фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач» відбулося завдяки зниженню частки нерозподіленого прибутку, який займає значну частку у власних джерелах формування фінансових ресурсів підприємства.

Динаміку джерел формування фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач» за 2013-2015 роки наведено на рис. 1.

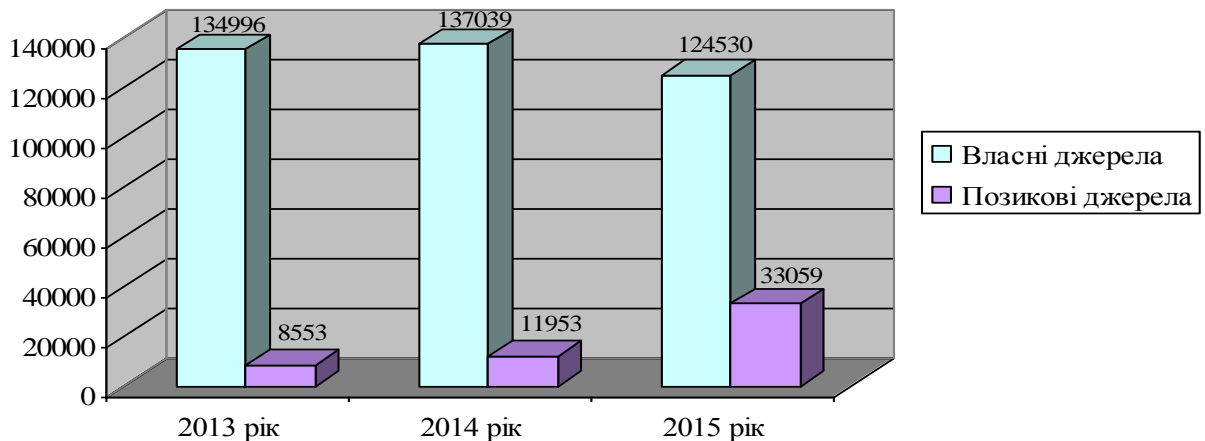


Рис. 1. Динаміка джерел формування фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач» за 2013-2015 роки

Отже, джерела формування фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач» протягом аналізованого періоду мали тенденцію до зростання. Це свідчить про зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції підприємства, що є позитивною тенденцією в його діяльності.

Власні джерела формування фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач» протягом 2013-2015 років перевищували розмір позикових джерел, що є позитивним та вказує на незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Оскільки структура джерел фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач» протягом аналізованого періоду була майже однаковою, то графічно її зобразимо в 2015 році (рис. 2).

Як бачимо, основним джерелом фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач» в 2015 році, як й в попередніх роках, був нерозподілений прибуток (72,9% в 2015 році).

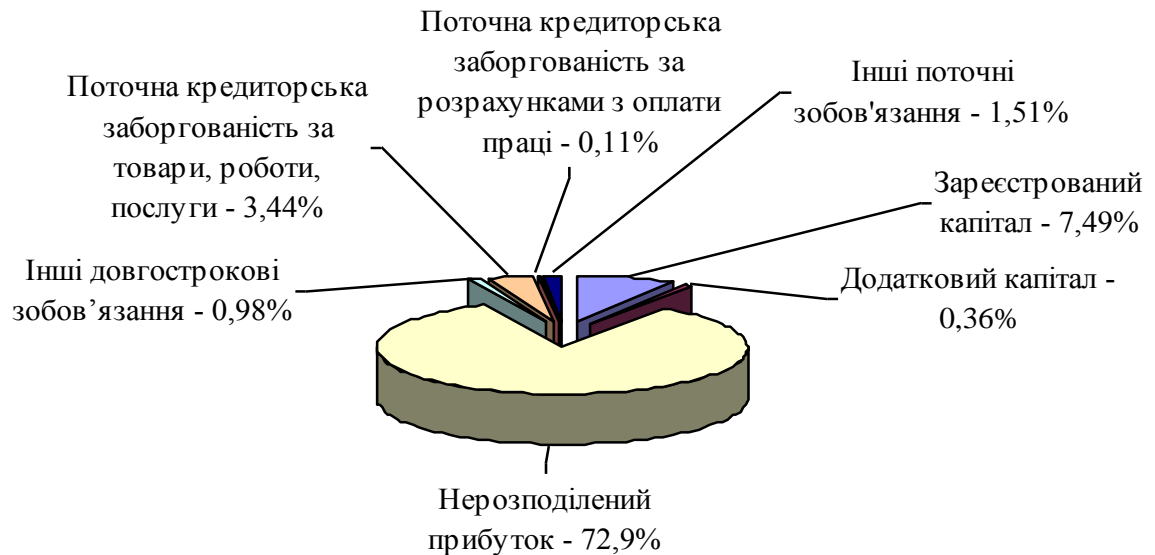


Рис. 2. Структура джерел фінансових ресурсів ПП «Агропродпостач» в 2015 році

Шкомплетова Алина
студент

Жукель Анастасія
студент

Якубовская Татьяна
ст.преподаватель

Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

СУЩНОСТЬ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА

Нестабильность и сложность экономической среды требует от руководства организаций значительных усилий по созданию эффективного механизма их функционирования. Успех их деятельности во многом зависит от интенсивности применения в организациях усовершенствованных концепций и подходов к управлению, одним из которых и является контроллинг, получивший свое развитие с переходом организаций стран СНГ к рыночным отношениям. Исследования лаборатории The Balanced ScoreCard Collaborative свидетельствуют, что существует несколько основных проблем, препятствующих успешной деятельности предприятий, в которых отсутствует система контроллинга:

- лишь 5-7% сотрудников на исследуемых предприятиях понимают стратегию, то есть слабо развиты коммуникации внутри предприятия;
- руководство уделяет в месяц около одного часа вопросам разработки и реализации стратегии;
- большая часть ресурсов (свыше 60%) не имеет непосредственной связи со стратегией.

Контроллинг — это контрольно-информационная система обеспечения управления развитием предприятия на основе измерения ресурсов, затрат и результатов внутрихозяйственной деятельности предприятия[1].

Целью контроллинга является предоставление руководству комплексной информации, необходимой для управления развитием предприятия[1].

Контроллинг включает: анализ сценариев развития предприятия, подготовку альтернативных вариантов плана действий, построение системы подконтрольных показателей деятельности, бюджетирование, координацию деятельности структурных

подразделений и отделов предприятия, своевременное выявление возникающих проблем, соответствующую корректировку деятельности предприятия, обеспечение устойчивого финансового состояния предприятия, выявление слабых сторон и узких мест в его деятельности, осуществление непрерывного мониторинга состояния предприятия и внешнего окружения.

Применение системы контроллинга может значительно повысить результативность менеджмента компании, причем основная доля дополнительного эффекта обеспечивается в сфере производства благодаря инновациям, связанным с внедрением контроллинга (табл. 1).

Таблица 1

Изменение эффекта в управлении и производстве в связи с внедрением контроллинга[2].

Наименование компании	% увеличения эффективности управления в связи с использованием контроллинговых технологий в процессе управления	% увеличения эффективности производственного процесса в связи с применением инновационных достижений в области контроля и контроллинга
Sony	25	18,4
Samsung	24,2	18,0
LG	18,7	25,9
Akai	11,8	8,4
Kodak	11,7	31,9
Nokia	10,2	25,3
Mazda	9,9	22,9
Siemens	9,3	21,5
BP	9,1	19,6
Snell	8,6	19,02

Страны с развитой рыночной экономикой накопили большой опыт эффективной работы в условиях рынка на основе системы контроллинга, широко используемой, в частности на многих ведущих фирмах Германии (уже в 1974 году свыше 90% крупных немецких предприятий, на которых было занято свыше 5000 работников, обладали институционально обособленным подразделением контроллинга.). В теории и практике управления немецкими предприятиями важнейшей составной частью контроллинга служит управленческий учет, при этом бухгалтерия подразделяется на финансовую и производственную[2]. В условиях глобализации мировой экономики происходит активное перемещение капитала из одной страны в другую. Например, на принадлежащих японскому капиталу автозаводах в США активно используются инструменты контроллинга, разработанные в Японии, а в Германии в то же время на вооружение принимается все то положительное, что накоплено в этой сфере в Соединенных Штатах Америки.

Подавляющее большинство белорусских предприятий не используют современные системы контроллинга. В связи с этим представляют интерес пилотные модели контроллинга семи предприятий Республики Беларусь, представляющих реальный сектор экономики — промышленность, торговля, агропромышленный комплекс (ИП «Матимэкс», УП «АвтопривозТрејдинг», КСУП «Коммунист», СООО «Инструменткомплект», КСУП «Ельський», ООО «Ельський консервний завод», ООО «Большая типография»)[3]. Оценка эффективности применения контроллинга на исследуемых предприятиях позволяет сделать вывод об улучшении структуры их бухгалтерского баланса, благодаря чему они достигли уровня рентабельности, обеспечивающего необходимый экономический рост и развитие. Вместе с тем не все из них располагают собственными оборотными средствами,

достаточними для ефективного ведення підприємницької діяльності, своєчасного погашення срочних зобов'язань (табл. 2).

Таблиця 2

Изменение показателей эффективности исследуемых предприятий в результате применения системы контроллинга[3].

Показатель	ИП «Матимэкс»	УП «Автопривоз-Трейдиг»	КСУП «Коммунист»	СООО «Инструментком-плект»	КСУП «Ельский»	ООО «Большая типография»
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	+3,41	+18,30	+1,50	+12,00	+7,07	+0,90
Рентабельность оборота, %	+6,91	+7,10	2,89	+3,70	+12,47	+2,30
Продолжительность оборота оборотного капитала, дней	-13,38	-29,89	-7,93	-15,00	-64,13	-9,90
Безубыточный объём продаж, млн. руб	-225,00	-181,80	-124,30	-75,00	-185,50	-64,30
Запас финансовой устойчивости предприятия, %	+23,10	+17,50	+11,90	+10,00	+19,50	+8,90

Список использованных источников:

1. Научная статья на тему «Контроллинг как информационная система управления развитием предприятия», Капленко А.А., 2013 г.
2. Автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора экономических наук на тему «Теория и практика внедрения системы контроллинга в условиях информационного общества», Юсупова С.Я., Москва, 2008 г.
3. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук на тему «Формирование механизма контроллинга на предприятиях в Республике Беларусь», Балабанович О. А., Минск, 2013 г.

Шпак Олена,
аспірантка
Збарський Василь,
д.е.н., професор
Національний університет біоресурсів і природокористування України
м.Київ, Україна

РИНОК М'ЯСА СВИНЕЙ

Свинарство як галузь є важливим джерелом формування продовольчих ресурсів в Україні, забезпечуючи населення важливими продуктами харчування. Проте останнім часом ринок свинини став значною мірою проблемним, насамперед це стосується її виробництва.

У період з 2012 р. по 2016 р. поголів'я свиней скоротилося на 12 %, або на 907,6 тис. голів до 6,7 млн голів (табл. 3.1, 3.2). При цьому у 2013 р. порівняно з попередніми роками поголів'я свиней ще зростало, після чого почався його спад, який вже майже сягнув історичного мінімуму 2004 р. – 6,4 млн голів. Найбільше скоротилось поголів'я у Луганській,

**Напрямок
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»**

Рівненській, Житомирській і Миколаївській областях, водночас у Хмельницькій, Тернопільській, Івано-Франківській і Львівській областях відбулося його зростання на 7,8-16,5 %. Дані таблиць показують, що приріст поголів'я свиней у цих областях відбувся насамперед внаслідок його зростання у сільськогосподарських підприємствах на 37,5-69,3 %.

В господарствах населення поголів'я свиней скоротилось в середньому на 22,8 %. Скорочення відбулося в усіх регіонах України, проте в Житомирській, Чернігівській, Херсонській, Одеській, Рівненській областях – на понад 30 %, Луганській і Донецькій областях – на понад 50 %. В сільськогосподарських підприємствах поголів'я зросло на 0,3 %, проте порівняно з попереднім 2015 р. скоротилось на 3,7 %. Частка поголів'я свиней, що перебувало у господарствах населення, скоротилась з 2012 р. по 2016 р. від 53,1 % до 46,5 %.

Тенденція до скорочення поголів'я свиней в усіх категоріях господарств сформувалась починаючи з 2014 р. Вона зумовлена дією кількох чинників. Значний вплив мала економічна незацікавленість товаровиробників займатись його вирощуванням, зокрема внаслідок низьких закупівельних цін через низьку купівельну спроможність внутрішнього ринку, а також внаслідок все ще досить високої собівартості виробництва вітчизняної свинини. У 2015 р. рівень рентабельності виробництва становив 12,7 %, проте у 2016 р. вирощування свиней стало збитковим на рівні – 4,5 % (табл. 1).

Важливим чинником, що впливає на обсяг виробництва продукції, є технології, які визначають також рівень продуктивності тварин. Виробничий цикл при вирощуванні свиней у 3 рази коротший, ніж при вирощуванні великої рогатої худоби, однак у 4 рази довший, ніж при вирощуванні птиці, і становить 6-9 місяців.

Таблиця 1

Динаміка поголів'я свиней (на кінець періоду), тис. голів

Рік	I квартал	I півріччя	9 місяців	Рік
Усі категорії господарств:				
2012	7558,2	7860,5	8105,0	7576,7
2013	7831,3	8046,5	8220,7	7764,4
2014	8010,1	8059,2	8122,3	7350,7
2015	7481,9	7722,7	7760,2	7079,0
2016	7285,3	7491,5	7453,7	6669,1
2016 р., % до: 2012 р.	96,4	95,3	92,0	88,0
2017	6699,4	6856,3	6761,6	6060,0*
У тому числі:				
сільськогосподарські підприємства усіх форм власності				
2012	3386,8	3437,4	3633,7	3556,9
2013	3705,6	3725,6	3851,2	3792,7
2014	3859,5	3778,8	3813,3	3732,8
2015	3750,2	3821,6	3853,5	3704,0
2016	3809,5	3827,3	3814,3	3565,9
2016 р., % до: 2012 р.	112,5	111,3	105,0	100,3
2017	3509,2	3454,6	3427,4	3205,0*
господарства населення				
2012	4171,4	4423,1	4471,3	4019,8
2013	4125,7	4320,9	4369,5	3971,7
2014	4150,6	4280,4	4309,0	3617,9
2015	3731,7	3901,1	3906,7	3375,0
2016	3475,8	3664,2	3639,4	3103,2
2016 р., % до: 2012 р.	83,3	82,8	81,4	77,2
2017	3190,2	3401,7	3334,2	2855,0*

* Очікуване.

Поголів'я свиней за 9 місяців 2017 р. в усіх категоріях господарств зменшилося на 9,3 % порівняно з відповідним періодом 2016 р. і становило 6761,6 тис. голів. У господарствах населення воно скоротилося на 8,4 % до 3334,2 тис. голів, а у сільськогосподарських підприємствах – на 10,1 % до 3427,4 тис. голів.

Процес скорочення поголів'я свиней у 2017 р. відбувається майже удвічі швидшими темпами, ніж у попередньому році. Якщо на 1 листопада 2016 р. в Україні їх налічувалося 7338,1 тис. голів, то за рік ця цифра знизилася на майже на 8,9 %, і становила 6687,5 тис. голів. У 2016 р. падіння не було таким швидким, зокрема, кількість свиней порівняно з 2015 р. зменшилась на 5,8 %.

Серед господарств населення найбільше живої маси свиней вирощують селяни Волинської, Закарпатської і Львівської областей. Проте у 2016 р. порівняно з попереднім роком тут спостерігався спад виробництва, наростили його селяни лише шести областей, насамперед Сумської, Полтавської та Херсонської.

Найбільші обсяги виробництва свинини (забійної маси) усіма категоріями господарств в 2016 р. спостерігались у Донецькій області – 63,6 тис. тонн, що становило 8,5 % від загального обсягу виробництва, Київській – відповідно 57,1 тис. тонн і 7,6 %, і Львівській – 50,6 тис. тонн і 6,8 % відповідно (табл. 3.6).

Серед сільськогосподарських підприємств найбільші обсяги виробництва свинини у Донецькій області (54,2 тис. тонн, або 13,7 % від загального виробництва свинини сільськогосподарськими підприємствами), Полтавській (40,4 або 10,2 %), Київській (38,7 тис. тонн або 9,7%) областях.

Обсяги виробництва та реалізації свинини залежать не лише від чисельності поголів'я, але й від середньодобових приростів свиней на вирощуванні та відгодівлі.

У сільськогосподарських підприємствах збереглася тенденція зростання продуктивності свиней, хоча і незначними темпами. У 2016 р. середньодобовий приріст збільшився на 10,0 % порівняно з 2012 р. і склав 493 г. На кінець 2017 р. ймовірно збільшення середньодобових приростів свиней на вирощуванні та відгодівлі у сільськогосподарських підприємствах на 1 % до 498 г.

Реалізовано свиней сільськогосподарськими підприємствами на забій у 2016 р. порівняно з 2012 р. більше на 31,0 % – 548,7 тис. тонн. Частка реалізованих свиней від вирощених становила 94,6 %.

За період 2012-2016 рр. середня жива маса голови свиней, реалізованих на забій усіма категоріями господарствам, досягла 121 кг, господарствами населення – 143 кг. У сільськогосподарських підприємствах середня жива маса голови свиней, реалізованих на забій, досягла 107 кг.

Стан галузі свинарства значною мірою залежить від рівня забезпеченості кормами. Підвищення продуктивності свиней та скорочення терміну відгодівлі сприяло зменшенню витрат кормів на виробництво одиниці продукції. Так, у 2012 р. при продуктивності свиней – 448 г/добу сільськогосподарські підприємства на виробництво 1 ц приросту свиней витрачали 5,39 ц кормових одиниць, у 2016 р. при продуктивності 493 г – 4,41 ц корм. одиниць (табл. 3.7.). Перевитрати кормів в розрахунку на одиницю продукції суттєво її здорожчують.

Для ефективного функціонування ринку м'яса свиней необхідна відповідна інфраструктура з їх заготівлі.

За даними асоціації свинарів України, у 2017 р. попит на свинину задовольняли продукцією передовсім найбільші підприємства галузі. Майже 50 % промислового виробництва на ринку припадає на топ-30 свинарських підприємств.

Перша п'ятірка найбільших – «АПК-Інвест», «Агропродсервіс», «Данова», НВП «Глобинський свинокомплекс», «Нива Переяславщини». Деякі підприємства з наведених

ТОП-5 у нинішній складний період розвитку ринку навіть нарощували виробничі потужності й збільшили маточне поголів'я, зокрема, компанії «Нива Переяславщини», «АПК-Інвест».

Протягом 2012-2016 рр. реалізація свиней сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності збільшилася з 416,6 тис. тонн до 557,5 тис. тонн, або на 33,8 %.

Шуба Светлана

студент

Онищук Александр

старший преподаватель

УО «Полесский государственный университет»

г. Пинск, Республика Беларусь

МАРКЕТИНГОВОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Задачей коммерческих и многих некоммерческих организаций является установление цены на свои товары и услуги. При этом организации не просто устанавливают цену, а вырабатывают конкретную ценовую политику, от которой зависит их коммерческий результат.

Ценовая политика – это совокупность общих целей, которые собирается достичь предприятие с помощью цен на свои товары и услуги, и система мер, направленных на достижение желаемого результата. Для того, чтобы правильно сформулировать ценовую политику, организации необходимо представить цели, которых она достигнет посредством продажи конкретного товара или услуги. Таким образом, цена и ценовая политика – это одни из главных составляющих маркетинговой деятельности, роль которых все более возрастает из года в год.

Ценообразование – процесс формирования цен на товары и услуги. Определить то, какие цены следует установить на продукцию, чтобы завладеть частью рынка, обеспечить конкурентоспособность товара или услуги по ценовым показателям и определить объем прибыли являются сутью ценообразования.

На размер цены влияют как внутренние, так и внешние факторы. Цену товара или услуги следует устанавливать в зависимости от целей, которые стремится достичь организация. Политика цен базируется на стратегии маркетинга и стратегических целях предприятия. В долгосрочной перспективе организации стремятся обеспечить прибыль, достаточную для ее стабильного развития, но не сопряженную с риском (стратегия оптимизации прибыли). У каждой организации имеется своя ценовая стратегия. Выделяются следующие основные стратегии ценового маркетинга:

- стратегия «снятия сливок»;
- стратегия «цены проникновения»;
- стратегия «стабильности цен»;
- стратегия «скользящей падающей цены» или «исчерпания»;
- стратегия «роста проникающей цены»;
- стратегия «преимущественной цены»;
- стратегия «дифференциации цен в рамках взаимосвязанных товаров»;
- стратегия «ценовой дискриминации»;
- стратегия «ценовых линий»;
- стратегия «следования за конкурентом».

Процесс формирования организацией рыночных цен на свои товары и услуги включает, как минимум, шесть этапов: постановку задач ценообразования; определение спроса; оценку издержек производства; проведение анализа цен и товаров конкурентов; выбор метода установления цен; определение окончательной цены и правил ее будущих изменений [1].

Существуют следующие подходы к установлению окончательной цены: установление цен на новый товар; ценообразование в рамках товарной номенклатуры; установление цен по географическому принципу; установление цен со скидками и зачетами; установление цен для стимулирования сбыта; установление дискриминационных цен.

При установлении конечной цены на товар или услугу необходимо учитывать влияние цен конкурентов и их количество. Информация такого рода позволит организации принять решение о позиционировании своего продукта на рынке. Предприятию следуют правильно определить цену, приносящую доход. Организации необходимо постоянно следить за уровнем цен на свою продукцию и корректировать ее различными методами.

Установление цены – один из важных элементов маркетинга, прямо воздействующий на сбытовую деятельность предприятия, так как уровень и соотношение цен на отдельные виды продукции, особенно на конкурирующие изделия, оказывают определяющее влияние на объемы совершаемых клиентами закупок. Цены находятся в тесной зависимости со всеми составляющими маркетинга и деятельности организации в целом. От цен зависят реальные коммерческие результаты, а выбранная ценовая политика оказывает долговременное воздействие на положение организации на рынке.

Целенаправленная ценовая стратегия в маркетинге состоит в следующем: необходимо установить на свою продукцию цены и изменять их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть определенной его долей; получить намеченный объем прибыли и так далее. Таким образом, предприятию следует решить оперативные задачи, связанные с реализацией товара в определенной фазе его жизненного цикла, ответить на деятельность конкурентов и так далее. Все это направлено и на решение стратегических задач. Ценовые стратегии – это обоснованный выбор цены (или перечня цен) из нескольких вариантов, направленный на достижение максимальной (нормативной) прибыли в планируемом периоде. Ценовая стратегия предприятия является важнейшей частью маркетинговой политики, так как является главным средством обеспечения рыночного успеха компании.

Эффективная разработка ценовых стратегий помогает правильно осуществлять сбыт товара и грамотно строить ориентацию в сознании потребителей. Она требует поведения обширных маркетинговых исследований, глубокого понимания ценовой психологии потребителей и системного подхода к установлению, адаптации и изменению цен.

Список использованных источников:

1. Баздникин А.С. Цены и ценообразование / А.С. Баздникин. – СПб:Юрайт. – 2012. –С. 384.

Юхневич Виктор
студент

Куцко Олег
студент

Зглюй Татьяна
старший преподаватель

Полесский государственный университет
г.Пинск, Республика Беларусь

**ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ И
ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Важнейшими видами природных ресурсов Брестской области являются земельные ресурсы, вода, лес и отдельные виды минерально-сырьевых ресурсов.

Брестская область – аграрная область страны. Земельные ресурсы – основа экономики области. Располагая земельной площадью 3278,7 тыс.га Брестская область по размерам своей территории занимает пятое место среди других областей. В настоящее время в земельном фонде области имеется 755,3 тыс.га осушенных и 4,4 тыс.га орошаемых земель [1]. Именно

это требует, чтобы под особым вниманием находились состояние и повышение плодородия земель, вовлечение в хозяйственный оборот плодородных пустующих земель. Не в полной мере в данном регионе вовлечены в хозяйственный оборот пустующие земли вокруг сельских населенных пунктов, животноводческих помещений, машинных дворов и иных месторасположений. Для повышения эффективности рационального использования земельных ресурсов в Брестской области необходимо провести модернизацию сельскохозяйственной техники, а также проводить лесотехнические и агромелиоративные противоэрозионные мероприятия на землях, подверженных эрозии.

Брестская область также располагает значительными запасами таких полезных ископаемых, как торф, сапропели, пески, песчано-гравийные материалы, глина, строительный камень и мел. В области насчитывается 533 торфяных месторождения общей площадью примерно 480 тыс. га. Разведано и изучено 51 месторождение сапропелей, добыча которых в настоящее время не ведется [1]. Для увеличения количества добываемых ресурсов необходимо освоение разведанных месторождений и выявление несанкционированных мест добычи общераспространенных полезных ископаемых.

Водные ресурсы также являются важной составляющей природно-ресурсного потенциала данного региона, которая интенсивно используется населением и различными отраслями экономики. Запасы пресных поверхностных и подземных вод области достаточны для удовлетворения не только существующих, но и перспективных потребностей населения и народного хозяйства. Обеспеченность городского населения централизованным водоснабжением с питьевой водой нормативного качества составляет 98,3 %, населения агрогородков – 74,9 %. С целью эффективного использования разведанных запасов подземных вод в области создано четыре предприятия по добыче и розливу бутилированной воды и пять предприятий по добыче и розливу минеральной воды. В 2016 году для производства питьевой и минеральной воды использовано 37,5 тыс. м³ воды, из которых 22,1 тыс. м³ – минеральная вода [1]. Однако гидроэнергетический потенциал водных объектов используется незначительно. Водные ресурсы для нужд гидроэнергетики вследствие равнинности территории области используются путем строительства низконапорных гидроэнергетических объектов небольшой мощности (такие мини-ГЭС созданы, например, на Днепро-Бугском канале).

Гидрохимический статус 17,6% поверхностных водных объектов оценивается, как удовлетворительный. Для повышения этого уровня необходимо решение следующих проблем:

- отсутствие финансирования (не ведется строительство очистных сооружений в г. Столин, не начато строительство сооружений по очистке сточных вод в г. Жабинка),
- локальные очистные сооружения перерабатывающей промышленности требуют капитального ремонта и реконструкции [2].

В условиях стабильного экономического развития атмосфера подвергается существенному загрязнению из-за выбросов газообразных и твердых загрязняющих веществ от различных производств. В составе валовых выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух 70% составляют выбросы от мобильных источников (116,3 тыс. тонн) и 30% от стационарных (50,3 тыс. тонн) [3]. В вопросах контроля за охраной атмосферного воздуха в 2017 году необходимо обеспечить проведение аналитического контроля выбросов всех асфальтобетонных производств, реализацию мероприятий по снижению концентрации выбросов твердых частиц на асфальтобетонных заводах до 100 мг/м³ и на газоочистных установках до 50 мг/м³, получение разрешений на выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух всеми сельскохозяйственными предприятиями области.

Одним из основных видов природных богатств области является лес. Третья часть территории области покрыта лесами. В составе лесообразующих пород сосна занимает 54%, берёза 18%, ольха 18%, дуб 5%. Преобладают смешанные хвойно-широколиственные леса [3].

Сегодня основными проблемами эффективного использования лесных ресурсов являются:

- несанкционированная вырубка лесных массивов;
- нерациональное использование лесных ресурсов;
- организация второстепенной переработки лесных ресурсов.

Для повышения эффективности работы всего лесного комплекса Брестской области необходимо внедрение современных технологий и использование передового опыта ведения высокоразвитого лесного хозяйства.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что главными проблемами рационального использования природно-ресурсного потенциала Брестской области являются несоответствие техники современным стандартам, несанкционированное использование природных ресурсов, их нерациональное использование и недостаточное количество проведенных мероприятий по природоохранной деятельности.

Список использованных источников:

1. О природопользовании и природоохранной деятельности в Брестской области [Электронный ресурс] / Пинский городской исполнительный комитет. – Режим доступа: <http://pinsk.gov.by/>. – Дата доступа: 7.04.2018.
2. Актуальные проблемы природопользования Брестской области [А. А. Волчек и др.]. – Минск: Беларуская навука, 2009. – 265 с.
3. О состоянии и перспективном использовании природно-ресурсного потенциала Брестской области [Электронный ресурс] / Брестский областной исполнительный комитет. – Режим доступа: <http://brest-region.gov.by/>. – Дата доступа: 7.04.2018.

Юшко Екатерина
студент

Володько Ольга
доцент, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет
г. Пинск, Беларусь

**СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В условиях перехода к рыночной экономике в Республике Беларусь появился термин «банкротство предприятия». Банкротство – это отсутствие способности у организации выполнить обязательства перед кредиторами [1].

В настоящее время основополагающими законодательными актами, регламентирующими институт банкротства, являются: Закон Республики Беларусь от 18 июля 2000 г. № 4233 «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», состоящий из 13 разделов.

Отметим, что антикризисное управление можно рассматривать с разных позиций. С одной стороны, это предотвращение возникновения кризисных ситуаций на предприятии, а с другой стороны – возможность использования кризисной ситуации как «точки развития» [3].

Антикризисное управление является актуальным для Республики Беларусь потому, что ежегодно около 10-20% предприятий попадают в кризисные ситуации, а в среднем около 10% из них прекращают свою деятельность объявляя себя банкротами.

Количество убыточных организаций за 2016/2017 годы можно рассмотреть на примере таблицы 1.

**Напряж
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»**

Таблица 1 – Убыточные организации Республики Беларусь в 2016 - 2017г

Показатели	Годы		Отклонение 2017г. к 2016г., %	
	2016	2017	Абсолютное, ед.	Относительное, %
Убыточные организации, ед.	1 541	1 377	-164	-10,6
Всего организаций, ед.	7338	7325	-13	-0,1
Убыточные организации в общем количестве, %	21,0	18,8	x	x

Источник [3]

По данным таблицы видно, что в 2017г. по отношению к прошлому году количество предприятий-банкротов уменьшилось на 164. Вместе с этим уменьшился и удельный вес убыточных организаций в их общем количестве на 2,2%. Однако, общее количество убыточных организаций на сегодняшний день достаточно велико, что и требует решения вопросов об антикризисном управлении.

Отметим, что на 1 марта 2016 года в экономических судах Беларуси находилось 2564 дела о банкротстве, около 600 из них – дела о банкротстве промышленных предприятий, 74 из которых имели особое значение для экономики страны. Ежемесячно список предприятий-банкротов пополняется, а потому увеличивается и потребность в изучении такого вопроса, как антикризисное управление предприятиями в условиях инновационных преобразований.

Концепцию антикризисного управления следует понимать разнопланово. На предприятии антикризисное управление привязано не к одной, а к целой совокупности негативных причин и их следствий, которые формируют видимые и невидимые результаты кризиса. Так, не обязательно, чтобы кризисное предприятие было признано банкротом по решению суда, важно лишь то, что на промышленном предприятии наблюдается финансовый кризис.

Основываясь на современных концепциях антикризисного управления предприятием в условиях инновационной экономики, стоит отметить, что кризис на промышленном предприятии характеризуется следующими проблемами:

- постепенно увеличиваются убытки по текущим операциям;
- уменьшается ликвидность предприятия;
- снижается размер собственного капитала;
- увеличиваются долговые обязательства;
- возникает недоверие со стороны общественности,
- в той или иной степени наблюдается неплатежеспособность.

Основываясь на вышеизложенном, антикризисное управление завершается с выходом предприятия из финансового кризиса. Это выражается в исчезновении угрозы банкротства, либо в преодолении убыточности фирмы.

Выделяют следующие направления антикризисного управления в условиях инновационной экономики:

- минимизировать потерю средств кредиторов предприятия, цели антикризисного управления в различных возникающих ситуациях должны отвечать интересам и кредиторов, и других заинтересованных лиц.

- если финансовый кризис на предприятии настолько глубок, что в отношении него уже начата процедура банкротства, на первый план выдвигается задача минимизации потерь его кредиторов.

- если финансовое состояние промышленного предприятия не настолько плохо, чтобы признать его банкротом, антикризисное управление происходит в интересах его сотрудников и акционеров, чтобы минимизировать их потери. Отдельно оговорим, что последнее имеет место и когда финансовое состояние предприятия действительно крайне плохо, но при этом не находится инициатора процедуры банкротства.

- антикризисное управление всегда должно быть направлено и на социальные цели – сохранение приемлемо оплачиваемых рабочих мест, поддержание местной коммунальной инфраструктуры и др.

Стоит отметить что, полное удовлетворение интересов кредиторов не может являться единственной целью антикризисного управления. Если ликвидация принимает форму принудительной продажи не имущества предприятия, а его акций, то наравне с социальными целями следует учитывать интересы новых акционеров: физических и юридических лиц, которым акции будут проданы. При этом акции должны иметь как можно более высокий доходный потенциал.

Анализируя данную ситуацию, отметим что, цели антикризисного управления на предприятии всегда требуют поиска таких выходов из финансового кризиса, которые позволили бы обеспечить доходы с предприятия не только в ближайшей, но и в более отдаленной перспективе.

При этом наиболее срочной задачей остается восстановление и обеспечение текущей платежеспособности предприятия. Однако краткосрочные цели антикризисного управления должны определяться параллельно с долгосрочными. Соответственно, в рамках антикризисного управления должны планироваться и мероприятия, проекты, одни из которых рассчитаны на получение скорейшей отдачи, а другие – на отдачу в обозримом будущем.

Список использованных источников:

1. Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник для бакалавров. Гриф УМО вузов России / Э.М. Коротков. – М.: Юрайт, 2014. – 406с.
2. Число убыточных предприятий в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2018. - Режим доступа: <https://myfin.by/stati/view/>. – Дата доступа: 20.03.2018.
3. Банкротство [Электронный ресурс]. – 2018. - Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/bankrotstvo/>. – Дата доступа: 20.03.2018.
4. Статистика банкротства предприятий [Электронный ресурс]. – 2018. - Режим доступа: <https://proflikvidaciya.by/statistika-bankrotstva-predpriyatij/>. – Дата доступа: 23.03.2018.

Якимець Тетяна

магістрант

Воробйова Лариса

к.т.н, доцент кафедри економіки

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

м. Кременчук, Україна

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Необхідність здійснення інноваційної діяльності виступає однією з головних вимог сучасності. У глобалізованому світовому господарстві передові позиції розвитку економіки та соціальних стандартів життя людей, посідають країни, що володіють інноваціями.

Напрямок
«Розвиток підприємств, галузей та регіонів»

Інноваційний фактор є вирішальним для забезпечення сталого розвитку національної економіки, зниження залежності держави від критичного імпорту, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та активізації експортної діяльності.

Частка інноваційно-активних підприємств в країнах Євросоюзу досягає 67%, а питома вага підприємств України, що займалися інноваціями у 2016 році, склала лише 18,9%. Зокрема, у 2016 році на Полтавщині частка інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств складала 14% і не перевищувала середній рівень по Україні (18,9%), за цим показником область посіла 19 місце серед регіонів держави [1].

Інноваційною діяльністю в промисловості Полтавської області займалися 25 підприємств, що на 16,67% менше в порівнянні з 2015 роком (таблиця 1).

Таблиця 1

Кількість підприємств Полтавської області, які займалися інноваційною діяльністю у 2014 – 2016 рр.

Показники	Роки			Темп зростання, % 2016/2015
	2014	2015	2016	
Усього:	33	30	25	83,33
з них:				
мали витрати на інноваційну діяльність	31	27	28	103,70
впроваджували інновації	28	27	23	85,19
впроваджували інноваційні види продукції	19	19	16	84,21
впроваджували нові технологічні процеси	10	10	12	120,00
реалізовували інноваційну продукцію, що заново впроваджена або зазнала технологічних змін протягом останніх трьох років	24	24	22	91,67

Джерело: складено автором за даними [2]

Кількість підприємств Полтавської області, які впроваджували інноваційні види продукції у 2016 році також демонструє зниження в порівнянні з 2015 на 15,79%. Серед впроваджених 31,87% займають інноваційні види машин, устаткування, прилади, апарати тощо. Слід зазначити, що виключно нову для ринку продукцію впровадили лише 4 підприємства (8 найменувань), що свідчить про низький рівень оновлення ринку вітчизняними інноваціями [2].

У 2016 році спостерігається збільшення на 20% кількості підприємств, що впроваджували інноваційні процеси в порівнянні з 2015 роком.

Аналіз розподілу загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності в Україні за 2014 – 2016 роки, показав, що у 2016 році підприємствами було витрачено 213,3 млн. грн. (у 2015 р. – 27 підприємств витратили 128,5 млн. грн.) [2]. Як видно з таблиці 1, витрати на інноваційну діяльність мали 28 підприємств Полтавської області, що 3,7% більше в порівнянні з показником 2015 року.

В ході проведеного аналізу інноваційної діяльності підприємств промисловості Полтавщини було виявлено недостатній рівень інноваційної активності промислових підприємств. Запорука ефективного розвитку інноваційної сфери держави прямо пропорційно залежить від розвитку кожного її регіону, тому необхідним є формування та ефективне використання інноваційного потенціалу регіону, яке можливе лише за умов наявності належного фінансування заходів спрямованих на розвиток інноваційної інфраструктури; залучення до інноваційної діяльності висококваліфікованих наукових і інженерних кадрів та розробка системи їх мотивації; розвиток інформаційного забезпечення; розробка комплексу інструментів підтримки малих та середніх підприємств для провадження інноваційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірн. – К.: ДП «Інформаційно - видавничий центр Держстату України », 2016.

Ясюкайт Діана
студент

Паршутич Ольга

к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

г. Пинск, Беларусь

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Общеизвестно, что мировая экономика тесно взаимосвязана с транс-национализацией, экономической интеграцией, борьбой за ресурсы, глобализацией, научно-техническим процессам, глобальными проблемами человечества и т.д.

В последнее время, среди основных факторов, которые прямым образом оказывают влияние на развитие мировой экономики, наиболее важным является глобализация, поскольку именно она выступает характерной чертой процессов изменения структуры мирового хозяйства. Под глобализацией понимают либерализацию и интеграцию рынков товаров, капиталов и труда, а также расширение мировой торговли и всех видов обмена в международной экономике при ярко выраженной тенденции открытости и отсутствия границ[1].

Глобализация многофункциональна и направлена на решение таких жизненно важных проблем, как социально-экономические, политические, охранные, проблемы в области обеспечения продовольственной безопасности и загрязнения окружающей среды.

В 21 веке успех экономического развития мировых стран зависит от того, насколько быстро общество приспосабливается к различным мировым явлениям, а также от политики, которую проводят государства по отношению к модернизациям[2]. Поэтому все страны мира стоят перед нелегкой задачей. Они либо «вписываются» в глобализацию, либо будут обречены на стагнацию и отставание. Как правило, неконкурентоспособные, слабо развитые государства отрицают глобализацию, поскольку не только не могут овладеть новыми технологиями, но и не могут усваивать ценности.

Глобализация создаёт благоприятные условия для распространения зарубежных технологий, экономического роста, ускоренных темпов развития производства, более высокой производительности, а также открывает новые возможности для человеческого и технологического развития. Глобализация способствует конкуренции между зарубежными фирмами, компаниями на мировом уровне[1].

Однако есть и другой аспект глобализации. Для многих экономически отсталых стран, глобализация может стать причиной трагедии их развития. Объяснение этому является тот факт, что глобализация несет в себе немалые риски, связанные с углублением неравномерности развития и усилением неустойчивости экономики. Неравномерность объясняется тем, что за некоторыми развивающимися странами не наблюдается активного участия в мировых хозяйственных связях. Интеграция в системе мирового хозяйства этими государствами не используется. Закрытость экономик, а также протекционизм приводят к обострению экономических проблем. Все это отражается на углублении разрыва между развивающимися и экономически отсталыми странами. Неустойчивость связывается с колебаниями основных макроэкономических параметров, таких как Валовой Внутренний Продукт, процентные ставки, валютные курсы, условия торговли. Экономические агенты не

могут прогнозировать тенденции развития, поскольку в изменениях макроэкономических параметров не прослеживается определенная модель и в хозяйственной жизни доминирует атмосфера неопределенности.

Республика Беларусь, которая вовлечена в мировое хозяйство, зависит от состояния мировой конъюнктуры и национальных экономик других стран. Поэтому наша страна внимательно следит за всеми переменами, которые происходят в мире, в том числе следит и за глобализацией. Как правило, Республика Беларусь устойчива к последствиям глобализационных процессов. К основным факторам, которые обеспечивают устойчивость Республики Беларусь к последствиям глобализации можно отнести: геополитическое положение, качество рабочей силы, открытость экономики, развитые финансовые институты, научно-технический потенциал [3].

Если говорить о том, как глобализация влияет на экономику Республики Беларусь, то необходимо отметить, что наша страна не получает никакой прибыли от глобализации, а если и получает, то она незначительна.

На современном этапе развития, отрицательные последствия глобализация перевешивают положительные, которые в дальнейшем сказываются на белорусской экономике и рынке труда. Отрицательное сальдо торгового баланса, снижение экспорта товаров, эмиграция высококвалифицированных ученых и специалистов, рост мировых цен наглядно это подтверждают [3]. Так, за период с 2006 по 2016 год в основном наблюдается отрицательного сальдо торгового баланса, исключение составил только 2012 год. Этот год стал успешным для белорусской внешнеэкономической деятельности – сальдо торговли товарами и услугами оказалось положительным и составило 206 млн. USD. В машиностроении и сельском хозяйстве рост мировых цен на энергоносители приводит к снижению конкурентоспособности производимой продукции. Значительными барьерами для роста экспорта товаров выступает необходимость следования международным стандартам качества и сертификации товаров и услуг. К отрицательным последствиям глобализации некоторые ученые также относят: значительный износ основных фондов, низкая наукоемкость ВВП и доля инновационной продукции; высокая материалоемкость продукции. Глобализация является для Республики Беларусь еще и главным источником внешних угроз национальной безопасности: ухудшение условий внешней торговли, принятие зарубежными государствами протекционистских мер, дискриминация Республики Беларусь в рамках международных союзов и образований.

К позитивным последствиям глобализации для Республики Беларусь можно отнести следующие факторы. По индексу человеческого развития Республика Беларусь по состоянию на 2016 год занимает 52 место из 188. В Беларуси самый низкий уровень коррупции среди стран СНГ. На 1 марта 2016 год численность безработных, официально зарегистрированных в органах государственной службы занятости, составила 1,1% экономически активного населения. Беларусь занимает первое место среди стран СНГ по плотности телефонов – 33 на сто жителей. Зримыми результатами глобализации стали всемирные коммуникационные сети, в том числе Интернет, которым пользуется практически все белорусское население. К положительным результатам глобализации можем отнести и стабильную макроэкономическую ситуацию. Так для Республики Беларусь характерно снижение доли нерентабельных и низкорентабельных организаций, уменьшение числа убыточных предприятий, уменьшение доли убыточных субъектов хозяйствования. Намечился и устойчивый рост ВВП: в 2012г.—53,0 млн.бел.руб., в 2013 г.—64,9 млн.бел.руб., в 2014 г.—77,8 млн. бел. руб., в 2015г.—87,0 млн.бел. руб., в 2016г.—94,3 млн.бел.руб. Стабильный экономический роста Республики Беларусь связан с всесторонней интеграцией белорусской экономики в мировую хозяйственную систему. Республика Беларусь торгует более с 200 странами.

На мой взгляд, несмотря на отрицательные и положительные последствия глобализации, Республика Беларусь в условиях глобализирующегося мира должна развивать многостороннее международное сотрудничество, усиливать региональную интеграцию, совершенствовать систему национальной безопасности, экспорт и инновации должны стать приоритетами стратегии экономического развития Республики Беларусь [3].

Подводя итоги, можем отметить, что главной задачей Республики Беларусь является сохранить экономическую стабильность страны, участвовать в международном сотрудничестве, внедрить в Республику Беларусь нововведения. Если люди, страны и мир в целом будут стремиться к сотрудничеству, глобализация принесет лишь положительный результат.

Список использованных источников:

1. Володин А. Г., Широков Г.К. Глобализация: истоки, тенденции, перспективы//Полис. Политические исследования. –2013. –№ 5.— С. 83.
2. БалацкийЕ. Глобальные институциональные ловушки: сущность и специфика// Мировая экономика и международные отношения. –2015. –№9. – С.102—107.
3. Паньшин Б.Н. Беларуси и глобализация: поиск и определение пути устойчивого социально-экономического развития // Материалы международной конференции "Что на данный момент принесли Беларуси процессы глобализации, и какие дискуссии ведутся вокруг них?" / Фонд им.Ф. Эберта. –2004.—№6 –С.182 - 195.

ЗМІСТ

<i>Oleh Ożarowski</i> GERMAN ENERGY MARKET	4
<i>Posternak Irina</i> ORGANIZATION MANAGEMENT DEVELOPMENT "CSTC T-PPR"	5
<i>Аленович Дарья, Зглюй Татьяна</i> РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	7
<i>Антонович Людмила, Онищук Александр</i> ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	9
<i>Анучіна Олеся, Ведькал Валентина</i> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	11
<i>Арпентьева Мариям</i> СОВРЕМЕННАЯ ЛОГИСТИКА: ПОИСКИ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ	13
<i>Барановський Микола</i> СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ОБСЛУГОВУЮЧІ КООПЕРАТИВИ ЯК МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	16
<i>Беглякова Анна, Чернорук Светлана</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	18
<i>Бельцова Анастасія, Шарко В. В.</i> ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПОКУПЦІВ	19
<i>Бернович Павел, Бернович Екатерина, Лапковская Полина</i> ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОТЫ ТРАНСПОРТНОГО ОТДЕЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	21
<i>Валієва Каріна, Дворник Інна</i> ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНО ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО СПРОМОЖНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	24
<i>Вареник Ангелина, Матарас Татьяна, Лапковская Полина</i> УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМ СЕРВИСОМ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	26
<i>Vashchenko I.V., Vashchenko V.V.</i> BIOECONOMY IN AGRICULTURAL SEKTOR	29
<i>Вихор Микола</i> ФЕРМЕРСТВО У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ	30
<i>Власенко Дмитро</i> УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	32
<i>Володько Ольга, Володько Людвик</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА ПРИ ИНТЕГРАЦИИ МАЛЫХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	34
<i>Володько Павел</i> НЕОБХОДИМОСТЬ УЧЕТА ЗАКОНА УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ ФАКТОРОВ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ НАКОПЛЕНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА	36
<i>Гичко Светлана, Онищук Александр</i> АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	38

<i>Гоблик Володимир, Щербан Т.Д.</i> КЛАСТЕРИ В ТРАНСКОРДОННОМУ РЕГІОНІ: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	40
<i>Гриненко Анна, Пилипенко Любов, Стадник Вікторія</i> СУЧАСНІ ЗАВДАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ	42
<i>Goray A.V.</i> BIOECONOMY IN EU 28	44
<i>Грушенко Едуард</i> ТУРИЗМ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦІАЛЬНО - ЕКОНОМІЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РУССКОГО СЕВЕРА	45
<i>Давиденко Надія</i> РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ	48
<i>Дейнеко Тетяна, Данилевська-Жугунісова Ольга</i> БЮДЖЕТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВА	50
<i>Делієва Євгенія, Буренко Ю.О.,</i> ІСНУЮЧІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	52
<i>Дем'янець Ольга, Бурак Олег</i> ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА РЫНКОВ СБЫТА	54
<i>Денисюк Анна, Гетманчук Анастасія, Орешникова Ольга</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОСТРОМЕЧЕВО»	57
<i>Дробыш Вікторія, Зглюй Тат'яна</i> РОЛЬ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РАЦИОНАЛЬНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	59
<i>Дроздова Вікторія, Орешникова Ольга</i> ПРОБЛЕМА СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ МОЛОКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	62
<i>Єременко Денис, Збарський Василь</i> ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА – ОФІЦІЙНЕ ВИЗНАННЯ	64
<i>Єрохіна Євгенія, Скрипник Галина</i> СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО – ПРІОРИТЕТНИЙ СЕКТОР ДЛЯ ІНВЕТОРІВ	66
<i>Єфімцева Людмила</i> ФУНКЦІЇ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕРВІСУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	69
<i>Жукова Юлія, Білявський Валентин</i> УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ	71
<i>Журавская Анастасія, Зглюй Тат'яна</i> ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ЗАГРЯЗНЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ	73
<i>Захарчук Юлія, Костюк Вікторія</i> АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	75
<i>Збарська Анна</i> ОЦІНКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	77

Збарський Василь ВКЛАД ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	79
Ильина Дарья ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ЭКСПОРТА В УЗБЕКИСТАНЕ	81
Іванова Наталя ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАГРОЗ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	84
Казарян Арман, Западнюк Евгений ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ЭЛЕМЕНТ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ	85
Коваленко Ганна ІТ ТЕХНОЛОГІЇ В АГРОБІЗНЕСІ	87
Ковач Аліна, Готра Вікторія ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ	89
Кокошенко Інна, Хрипович Анна, ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ БОЛЕЕ ЧИСТОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ МИНИМИЗАЦИИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ	91
Коренюк Анна, Молчанова Альона, Матвеев Сергій ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	94
Кость Артем УМОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	95
Кривецкая Анастасия РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	96
Купрейчик Дмитрий СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ БЕЛАРУСЬЮ И УКРАИНОЙ	99
Куприш Екатерина, Зглюй Татьяна ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	101
Лабута Валерія, Татарчук Тетяна, Стадник Вікторія МЕНЕДЖМЕНТ ХХІ СТОЛІТТЯ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	103
Лапковская Полина ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТАВА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	106
Латышевич Светлана, Володько Ольга РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА КРАХМАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	108
Левковская Оксана, Карпинская Елена ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И РЕЗЕРВЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ	110
Литвин Оксана, Кирилюк Ірина ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	112
Литвиненко Наталія, Богач Лариса ОРЕНДНІ ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	113

<i>Лупеха Інна</i> ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ НА РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА	115
<i>Любашенко Вячеслав</i> СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ УКРАИНСКИХ ИНВЕТОРОВ	117
<i>Мазур Анна, Києвич Александр</i> ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	119
<i>Малхасян Вячеслав, Бонцевич Н.В.</i> ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	121
<i>Маммедова Акбиби, Дмитриева Н. Ю.</i> ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ПАРТНЕРСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ТУРКМЕНИСТАН	122
<i>Матвеев Сергей</i> ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.	125
<i>Матуся Богдана, Тітенко Зоя</i> АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АПК УКРАЇНИ	126
<i>Махмудов Ілхом, Панченко Михайло</i> ОБНОВЛЕННЯ ПАРКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ УКРАЇНИ	128
<i>Мельниченко Григорій, Криштопа Максим</i> ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	131
<i>Минина Анастасія, Давыдова Наталья</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	133
<i>Миртурсунов Нуритдин</i> НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КОМПАНИИ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ	135
<i>Михаленко Елизавета, Нелюба Анастасія, Зглюй Татьяна</i> РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	138
<i>Мірзоєва Тетяна</i> ЩОДО РОЗВИТКУ ЛІКАРСЬКОГО РОСЛИННИЦТВА В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ	140
<i>Науменко Ольга, Тітенко Зоя</i> ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ УКРАЇНИ	141
<i>Нечаева Юлия, Києвич Александр</i> РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ	143
<i>Носовська Ірина, Сита Євгенія</i> УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	145
<i>Нотевський Євгеній, Шергіна Лідія</i> ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЗАДЛЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	147
<i>Оленченко Андрій, Стадник Вікторія</i> ОСНОВИ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	149
<i>Онуфриюк Андрей, Зглюй Татьяна</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	151

Орлик Оксана ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	153
Остапчук Анатолій ЕКОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	155
Парасочка Павло, Давиденко Надія ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ	157
Погребняк Людмила, Погребняк Тетяна АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ ВІДТВОРЕННЯ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	159
Попичиц Марина, Гуца Павел КОММУНІКАЦІОННА ПОЛІТИКА (НА МАТЕРІАЛАХ ОАО «ПІНСЬКИЙ ОПЫТНО-МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»)	162
Поступинский Александр, Киевич Александр АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМЦТВА В РЕСПУБЛІЦІ БЕЛАРУСЬ	163
Потапенко Єлизавета, Кириленкова Кристина, Дмитрієва Наталія СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ МАЛОГО І СРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМЦТВА	165
Пристапа Марія РОЛЬ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ТРАНСПОРТНІЙ ПІДСИСТЕМІ МІСТА	168
Присяжнюк Данило, Нікітенко Костянтин ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЇ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ У ВІТЧИЗНЯНІЙ СФЕРІ ДЕВЕЛОПМЕНТУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ	170
Пуйто Олег ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ ІНВЕСТИРОВАНИЯ ІННОВАЦІОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЯТТЯ	172
Росоха Володимир МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ МАРКЕТИНГУ НА ЗАСАДАХ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ	173
Сахно Владислав, Тітенко Зоя ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	176
Свида Іванна РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В ЕФЕКТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ТЕРИТОРІЯМИ	178
Слесар Вячеслав, Давиденко Надія ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО СЕКТОРА: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	179
Слободяник Вікторія, Громова Анастасія ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ, ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ДОСВІДУ	182
Солтанов Алексей, Лапковская Полина РЕКЛАМА КАК ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПІДПРИЯТТЯ	184
Stadnyk Viktoriua THE ROLE OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN PROVIDING SOCIAL AND ECONOMIC SAFETY OF AGRICULTURAL ENTERPRISE	185

<i>Сумаревич Юлія, Зглюй Татяна</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	187
<i>Talavyria Mykola, Dobrivska Mariana</i> REVIEW OF THE STRATEGY AND THE DEVELOPMENT PERSPECTIVE OF BIOECONOMY IN EU	190
<i>Talavyria Oleksandr</i> THE STRATEGY BIOECONOMY IN EU IN 2030	191
<i>Талоев Давид, Білявський В.М.</i> ПРОЦЕС МІЖНАРОДНОЇ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА	192
<i>Теслюк Надія, Кірейцева Олена</i> ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЗЕМЛІ	194
<i>Timoshuk .V.U</i> NEW PARADSGM IN THE BIOECONOMY	196
<i>Тимошкова Александра, Дмитриева Наталья</i> ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	196
<i>Токарчук Вероника, Гуца Павел</i> ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	199
<i>Торик Светлана, Паршутич Ольга</i> ДЕМПИНГ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ	200
<i>Трофимчук Олег</i> ЗМІНА РОЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ	202
<i>Троцюк Марія, Самоховец Марія</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЖКХ	204
<i>Хмельницький Вадим</i> ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЧЕТКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ РУП «БРЕСТЭНЕРГО»)	206
<i>Холод Інна</i> ЗАПОБІГАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ЗЛОЧИНІВ В УКРАЇНІ	208
<i>Хринюк Олена, Тітенко Зоя</i> РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	210
<i>Цесар Вікторія, Скрипник Галина</i> ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК АГРОБІЗНЕСУ УКРАЇНИ	212
<i>Черноморденко Юлія, Тітенко Зоя</i> ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ	214
<i>Чернявський Богдан</i> ВПЛИВ ПРОГРЕСИВНИХ СВІТОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	216
<i>Чугрій Наталія, Чугрій Ганна</i> ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	218
<i>Чухно Інна</i> СПРЯМОВАНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	221

<i>Sharkovskay S. V.</i> EMPLOYMENT IN THE BIOECONOMY EU 28	223
<i>Шкви́ря Олександр, Давиденко Надія</i> ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА	224
<i>Шкви́ря Роман, Давиденко Надія</i> ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ УТВОРЕННЯ	226
<i>Шкомплетова Алина, Жукель Анастасия, Якубовская Татьяна</i> СУЩНОСТЬ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА	229
<i>Шпак Олена, Збарський Василь,</i> РИНОК М'ЯСА СВИНЕЙ	231
<i>Шуба Светлана, Онищук Александр</i> МАРКЕТИНГОВОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	234
<i>Юхневич Виктор, Куцко Олег, Зглюй Татьяна</i> ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	235
<i>Юшко Екатерина, Володько Ольга</i> СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	237
<i>Якимець Тетяна, Воробйова Лариса</i> АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	239
<i>Ясюкайт'я Диана, Паршутич Ольга</i> ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	241