

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЧЕРКАСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ESCOLA SUPERIOR DE CIÊNCIAS EMPRESARIAIS INSTITUTO POLITÉCNICO DE
VIANA DO CASTELO
CONCORDIA UNIVERSITY
ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «ЦЕНТР СТАЛОГО РОЗВИТКУ»
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА



ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

МАТЕРІАЛИ ХІХ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

19 жовтня 2018 року

Черкаси ЧДТУ 2018

УДК 33(063)
ББК 65.050
Т 33

Організаційний комітет:

Григор О. О.	к.н.держ.упр., доцент, ректор ЧДТУ
Демиденко В. В.	к.е.н., доцент, декан факультету економіки та управління ЧДТУ
Манн Р. В.	д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ЧДТУ
Петкова Л. О.	д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та бізнесу ЧДТУ
Коломицева О. В.	д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики і маркетингу ЧДТУ
Фінангіна О. В.	д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування ЧДТУ
Гончаренко І. Г.	д.н.держ.упр., професор, завідувач кафедри фінансів ЧДТУ
Ільченко Н. В.	к.н.держ.упр., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ЧДТУ

Теорія і практика сучасної економіки : матеріали XIX Міжнародної науково-практичної конференції : 19 жовтня 2018 р. [Електронний ресурс] / відп. ред. Р. В. Манн ; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2018. – 159 с.

Матеріали конференції висвітлюють стратегічні питання розвитку економіки, вдосконалення інвестиційної привабливості регіонів, галузей і підприємств, інтенсифікації інтеграційних процесів та інші актуальні проблеми сучасної економіки, фінансів, менеджменту та маркетингу, публічного управління та адміністрування

**УДК 33(063)
ББК 65.050**

Оргкомітет вважає за доцільне повідомити, що не всі положення і висновки окремих авторів є беззаперечними. Разом з тим, вважаємо можливою їх публікацію з метою обговорення.

УДК 658

APLICAÇÃO DE PRINCÍPIOS LEAN *THINKING* NUMA EMPRESA DO SETOR AUTOMÓVEL: A IMPORTÂNCIA DOS KPI

ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ МИСЛЕННЯ LEAN В АВТОМОБІЛЬНІЙ КОМПАНІЇ: ВАЖЛИВІСТЬ КРІ

Cristóvão A. P., Mestrado de Logística, Escola Superior de Ciências Empresariais
Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Definição do problema: A nível do grupo Renault-Nissan, e sendo a Renault-CACIA uma fábrica de mecânica, foram criados indicadores de performance e gestão que são utilizados para classificar as várias fábricas, o que promove a concorrência interna, a procura por novas e melhores soluções, e uma melhoria contínua, uma vez que as várias instalações fabris espalhadas um pouco por todo o mundo procuram criar sinergias entre si que promovam a obtenção de bons resultados. As fábricas com melhores resultados são premiadas e alvo de visitas por parte das restantes, pretendendo-se, desta forma, uma propagação das boas práticas existentes, transparência e transversalidade a nível de grupo Renault-Nissan.

O objetivo do estudo: O projeto decorreu na fábrica Renault-CACIA, sendo o tema e foco do trabalho a aplicação de ferramentas *Lean* ao sistema de abastecimento de linhas de montagem de caixas de velocidades.

Estando as organizações inseridas numa sociedade em constante evolução e desenvolvimento social e tecnológico, as necessidades e expectativas dos *stakeholders* (e.g. clientes, fornecedores, colaboradores, acionistas) são cada vez mais complexas e exigentes. Novos paradigmas como a globalização e avanço tecnológico trazem enormes oportunidades, mas também inúmeros obstáculos. As exigências dos clientes constituem outro desafio e necessitam de uma resposta rápida, eficiente e robusta por parte das organizações impondo às organizações capacidade de ajustamento e versatilidade.

Declaração do material: O *Lean Production* referido também como *Lean Manufacturing* é um método criado e utilizado inicialmente no Japão, passa por desenvolver esforços para a contínua eliminação ou redução do *muda*, em design, fabricação, distribuição e processos de atendimento do cliente, *Womack et al.* (1990) no livro “*The Machine that changed the world*” demonstra de uma forma detalhada os pontos fortes do método quando comparado com os métodos de produção em massa utilizados pelos construtores automóveis Americanos e Europeus.

Os conceitos de valor e desperdício, ao nível de *Lean Thinking*, estão ligados de forma intrínseca, sendo que se utiliza um para explicar o outro. Na indústria, segundo

Hines et al (2004), só existe valor nas ações ou processos que contribuem para transformar os componentes produzidos de acordo com as necessidades dos clientes. Num contexto de produção interna existem três tipos de operações que são efetuadas (*Monden*, 1993) e que podem ser categorizadas como: (1) NVA não valor acrescentado; (2) NNVA necessárias de não valor acrescentado; e (3) VA valor acrescentado. Na primeira categoria (NVA) encontram-se as atividades que são definidas como desperdício puro e que envolvem ações desnecessárias, devendo, portanto, ser completamente eliminadas. Alguns exemplos envolvem tempos de espera, stocks intermédios e duplas manipulações. As operações NNVA, embora sejam desperdício e dispensáveis, são imprescindíveis para o procedimento das operações. Alguns exemplos incluem transporte de componentes, retirar peças das embalagens ou transferir ferramentas de mão. Operações de Valor Acrescentado são aquelas que envolvem a conversão ou processamento de matéria-prima ou produtos semiacabados. São atividades como a fundição de matérias-primas, montagem de peças ou pinturas do exterior.

O mapa da cadeia de valor conhecido por VSM (*Value Stream Mapping*) é uma ferramenta de gestão visual (Pinto 2009) desenvolvida por *Rother et al* (1999), e que se focaliza numa família de produtos para criar uma imagem clara dos fluxos atuais de materiais e informação. Este permite aos gestores ter uma visão global dos processos, não se concentrando apenas em processos individuais. O VSM é simples e eficaz e, numa primeira fase, ajuda a gestão, a engenharia e as operações a reconhecerem os desperdícios e a identificarem as suas causas. Esta ferramenta engloba o fluxo de materiais e o fluxo de informações e é bastante útil no processo de visualização da situação atual e na elaboração da situação futura.

Os *Key Performance Indicators* (KPI) são medidas e métricas que auxiliam suportam e ajudam as empresas a atingir objetivos críticos. Na filosofia *Lean* os KPI são importantes para perceber e melhorar a performance industrial, tanto na perspetiva de eliminação de desperdícios como na perspetiva de alcançar os objetivos estratégicos da organização. Todas as empresas medem o seu próprio desempenho de alguma forma, mas normalmente essas medidas são baseadas em informação histórica. Apesar de haver valor nas análises históricas, é um princípio fundamental nos KPI serem atuais ou de futuro. É também crítico que os *KPI Lean* estejam alinhados com as estratégias e objetivos das empresas e sejam implementados de tal forma que apoiem a implementação de alterações positivas no sistema

Conclusão: Na prática verificou-se, efetivamente, em primeiro lugar a eliminação de GE na linha tornando-a *Lean* (“magra”) o que é benéfico já que estimula a melhoria contínua. Esta eliminação levou à redução de stocks, o que ajuda a promover a redução de não qualidade e um maior controlo da quantidade de peças existente, situações que só poderão ser comprovadas no futuro. Outra implicação resultante desta ação *Lean* foi a redução de dois MOD logísticos, um em cada linha, sendo este um dos componentes do

DSTR e que o influencia diretamente. Como já foi referido, foi verificada a redução de MOD ficando o último operador logístico e o primeiro operador da linha com uma taxa de ocupação de cerca de 50%. Neste sentido, no futuro, mas a curto prazo, as ações a realizar passam por fazer um estudo sobre o último posto logístico e o primeiro da linha de montagem por forma a reformular as tarefas na medida em que seja possível conseguir o ganho de mais um MOD em cada linha. Isto será possível balanceando tarefas para postos com VA mais reduzido, e passando outras para o último posto logístico. Não foi possível aplicar esta medida de imediato pois a linha encontra-se em constante laboração.

Referências bibliográficas

1. Womack, James P. e Jones, Daniel T. (1996). “Lean Thinking: banish waste and create wealth in your corporation”, Free Press, New York.
2. Monden, Y. (1997). “Toyota Production System: An Integrated Approach to Just-InTime”, Chapman & Hall, Norcross, Georgia.
3. Rother, M. e Shook, J., (2003).” Learning to See: Value-Stream Mapping to Create Value and Eliminate Muda”. Lean Enterprise Institute, Cambridge, Massachusetts.
4. Taj, S. e Berro, L. (2004). “Application of constrained management and lean manufacturing in developing best practices for productivity improvement in an autoassembly plant”, International Journal of Productivity and Performance Management, 55, pp. 332-345.
5. Pavnaskar, S. J., Gershenson, J. K. e Jambekar, A. B. (2003). “Classification scheme for lean manufacturing tools”, International Journal of Production Research, 41, pp. 3075- 3090.

УДК 658.7

AUDITORIA E CONTROLO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO

АУДИТ ТА КОНТРОЛЬ МЕРЕЖ ПОСТАЧАННЯ

Fernandes A. L., Mestrado de Logística, Escola Superior de Ciências Empresariais
Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Definição do problema: O presente trabalho de investigação individual, tem como epígrafe a análise de um modelo de Auditoria e Controlo, a implementar na Cadeia de Abastecimento da Força Aérea, com o objetivo de perspetivar a eficiência da mesma, proporcionando as condições necessárias para um melhor desempenho. A investigação foi desenvolvida com recurso a um raciocínio hipotético-dedutivo, baseado num método misto suportado pela análise de dados quantitativos extraídos do Sistema Integrado de Gestão da Defesa Nacional e pela realização de entrevistas semiestruturadas aos diferentes intervenientes nos processos de auditoria e nas diferentes atividades da função abastecimento.

O objetivo do estudo: À implementação deste modelo estão inerentes as dimensões internas e externas à instituição, cuja caracterização é determinante para a aferição da pertinência e da tipologia dos fatores a monitorizar e dos procedimentos a adotar. Desta avaliação, sustentada na revisão de literatura, análise documental, análise de dados e entrevistas, resultou a identificação de indicadores considerados relevantes para aferir o desempenho da cadeia de abastecimento nas suas diferentes dimensões. Da aplicação das verificações apoiadas pelos indicadores definidos conclui-se que a implementação deste modelo representa uma importante mais-valia no que concerne à função controlo na gestão de risco, e permite potenciar o incremento do desempenho da organização.

Declaração do material: Considerando auditoria, enquanto processo sistemático e organizado que tem por objetivo avaliar e incentivar a melhoria dos processos de gestão, usando para tal, medidas de controlo ao nível dos processos e das operações. O controlo é inculcado pela Constituição da República Portuguesa, que no artigo 107.º, confere ao Tribunal de Contas o controlo pela execução orçamental “A execução do Orçamento será fiscalizada pelo Tribunal de Contas e pela Assembleia da República”, e no seu artigo 214.º salienta a “fiscalização da legalidade das despesas públicas” (Assembleia Constituinte, 2005). Salientamos que na Lei n.º 98/97 de 26 de Agosto (Lei de Organização e Processo do Tribunal de Contas), é apresentada como competência material essencial (alínea f) “Apreciar a legalidade, bem como a economia, eficácia e eficiência, incluindo a organização, o funcionamento e a fiabilidade dos sistemas de controlo interno” (AR, 1997). Percebe-se a transição de uma fiscalização eminentemente financeira, para um controlo ao nível da organização e do funcionamento. No artigo 6.º da Lei Orgânica n.º 1-A/2009 de 07 de julho, constam os princípios gerais de organização, dos quais destacamos:

- A organização das Forças Armadas tem como objetivos essenciais o aprontamento eficiente e o emprego operacional eficaz das forças no cumprimento das missões atribuídas;

- A organização das Forças Armadas rege-se por princípios de eficácia e racionalização. A Resolução de Conselho de Ministros n.º 39/2006 na sequência do PRACE, estabelece “a missão de apreciar a legalidade e regularidade dos actos praticados pelos serviços e organismos do ministério, ou sujeitos à tutela do respectivo ministro, bem como avaliar a sua gestão e os seus resultados, através do controlo de auditoria técnica, de desempenho e financeira” (CM, 2006) a um serviço de inspeção e auditoria do respectivo ministério, que no caso do MDN se materializa na IGDN. Por sua vez, O Decreto Regulamentar n.º 9/2015 de 31 de julho, atribui à IGDN, entre outras, três funções que destacamos:

- Realizar auditorias no âmbito do MDN, e no quadro das responsabilidades cometidas ao Sistema de Controlo Interno da Administração Financeira do Estado, numa perspectiva preventiva e pedagógica; Auditoria e Controlo da Cadeia de Abastecimento 18
- Assegurar a obtenção e o fornecimento de indicadores de desempenho relevantes para a gestão e restantes funções de suporte à governação;
- Participar nos grupos de trabalho criados no âmbito do Sistema de Controlo Interno do Estado.

O foco do nosso estudo incide sobre o controlo operacional, concretamente na sua expressão de autocontrolo.

Conclusão: No caso concreto da CA, cabe analisar esta problemática a partir dos processos desta função específica: determinação dos níveis de stock, fornecimento, distribuição e reabastecimento. De entre estas atividades, considerando a necessidade de delimitar o âmbito da investigação, foi excluída da análise, a componente de distribuição relativamente ao transporte propriamente dito. Conceptualmente existem diferentes modelos de avaliação de desempenho, no entanto, verificou-se que na sua maioria não dispõem de indicadores para aferição do desempenho da cadeia de abastecimento, ou nos casos em que estes existem, apenas estão disponíveis para as entidades associadas.

Dos modelos explorados em sede de revisão de literatura, destacámos o LARG, tendo em consideração que apresenta indicadores e em número reduzido, o que é classificado, pela maioria dos autores desta área, como sendo uma boa prática. A gestão do risco é identificada como um fator preponderante nas ações da inspeção, sendo a metodologia de GR alinhada com as boas práticas, nomeadamente ISO 31000:2009 e metodologia COSO (IGE, 2015, p.[6-1]). Sendo que, esta atividade “Deverá ter em atenção a especificidade da organização militar e da sua cultura e permitir a avaliação do desempenho organizacional, promovendo a eficácia e eficiência...” (IGE, 2015, p.[6-1]).

Referências bibliográficas

1. Almeida, R., 2017. Direção de Manutenção de Sistemas de Armas da Força Aérea - Gabinete de Apoio [Entrevista]. Alfragide (02 junho 2017)
2. AR, 1997. Lei de Organização e Processo do Tribunal de Contas. [em linha] Legislação. Disponível em: [Acedido 2 Jan. 2017].
3. Barreiro, G., 2017. Marinha: Direção de Abastecimento - Chefe do Gabinete de Organização Controlo e Auditoria [Entrevista]. Alfeite (06 janeiro 2017).
4. Johnson, S., 2005. The pyramids and pitfalls of performance measurement. [em linha] The pyramids and pitfalls of performance measurement. Disponível em: [Acedido 26 Dez. 2016].
5. Prata, M., Raleiras, M. e Martins, M., 2010. A APLICAÇÃO DO BALANCED SCORECARD NAS FORÇAS ARMADAS - SITUAÇÃO ACTUAL E PERSPECTIVAS FUTURAS. Instituto de Estudos Superiores Militares.

УДК 331.101.3

INDICADORES CHAVE DE DESEMPENHO (KPI'S) DO DEPARTAMENTO DE F&B. ANÁLISE DE UMA CADEIA HOTELEIRA

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ (КРІ) ВІДДІЛУ F&B. АНАЛІЗ ГОТЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ

Ferreira J.P., Mestrado de Logística, Escola Superior de Ciências Empresariais
Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Definição do problema: Com este trabalho pretende-se auxiliar os profissionais da área na escolha de ferramentas que contribuam para uma maior rentabilidade financeira do seu departamento. Também se pretende fomentar os conhecimentos dos proprietários e gestores hoteleiros e a importância de recolha e análise dos dados de modo organizado e uniformizado, garantindo assim o sucesso contínuo de eficiência e maximização da rentabilidade. Finalmente, com o trabalho apresentado, pretende-se acrescentar valor nesta área do setor hoteleiro uma vez que é reduzida a nível nacional.

O objetivo do estudo: A motivação fulcral na escolha desta temática foi a escassez de investigação realizada em Portugal sobre os Indicadores Chave de Desempenho (*KPI's*) do Departamento de F&B da indústria hoteleira. A presente tese tem como objetivo primordial analisar a problemática do controlo e gestão do Departamento de F&B no ramo hoteleiro, através de um modelo que procura avaliar o desempenho da performance do Departamento de F&B, através da implementação dos Indicadores de Desempenho (*KPI's*), quer financeiros quer não financeiros, na cadeia hoteleira alvo do estudo. Através da pesquisa bibliográfica e sua consequente análise foi possível efetuar um enquadramento do assunto a abordar, retirando as principais diretrizes para a construção do questionário.

Declaração do material: A indústria do turismo é uma das indústrias de maior rápido crescimento do mundo, estimado um aumento do crescimento mundial em viagens de 450 milhões de viajantes em 1992 para 730000000 até o ano de 2010 (Organização Mundial do Turismo, 2014).

A Organização Mundial do Turismo (OMT) prevê que, nas próximas duas décadas, o turismo tenha um crescimento sustentado de 3,3 por cento ao ano (em média), o que permitirá alcançar mais de 1,8 mil milhões de chegadas internacionais de turistas em 2030, ou seja, duplicando o valor registado em 2010.

A sobrevivência e prosperidade do departamento de F&B depende em grande parte do rigor do detalhe que é aplicado aquando da definição minuciosa do conceito pretendido, anotando todos os pormenores que caracterizam e conferem a autenticidade de determinado conceito. A forma eficiente de gerir uma operação de alimentação e bebidas,

independentemente do seu tamanho, consiste em estabelecer os controlos necessários para obter os resultados planeados.

Embora os hotéis sejam considerados como um negócio de serviços, eles procuram fornecer também produtos complementares. Assim, desenvolvem, no seu espaço, pelo menos três tipos de atividades de negócio significativamente diferentes e com estruturas de custos divergentes: 1. Alojamento (função de serviço puro, estrutura de custos fixos elevados resultante do elevado investimento em infra-estruturas e equipamentos); 2. Bebidas (função de retalho, estrutura de custos fixos baixos); 3. Comida (função de produção, estrutura de custos fixos baixos). Atendendo a que, consoante a função em que se especializam (industrial, comercial ou prestação de serviços) as empresas darão especial ênfase a diferentes tipos de informação, a elaboração de um único sistema de informação para um negócio que combina estas três atividades representa um desafio.

Os resultados das revisões bibliográficas indicam que muitos hotéis utilizam um número considerável de medidas de desempenho, no entanto, estes são predominantemente de natureza financeira. Esta não é uma descoberta inesperada, uma vez que reflete o conhecimento existente da importância da medição do desempenho nas organizações no aspeto financeiro do seu negócio, porém não medem qualquer outra dimensão em detalhe. Tais constatações estão refletidas em trabalhos de O'Connor que argumentam que medidas financeiras foram mais frequentemente utilizadas por causa da facilidade de utilização, da prestação de instantânea informação e fácil de avaliar e acompanhar o desempenho passado.

Conclusão: Com o quinto objetivo específico, pretendia-se conferir um conjunto de dados risco, o que combinado com uma análise mais aprofundada da equipa de F&B, serviria de base ao melhoramento do Serviço. De facto, para melhor se tomar decisões estratégicas, há que dispor da melhor informação possível em áreas importantes como: a distribuição das vendas do restaurante, os consumos e compras, os custos com pessoal, gestão da rentabilidade e ações de marketing operacional. Hoje em dia, os agentes de decisão necessitam dos dados dos indicadores financeiros para prever o futuro da organização e para comparar um determinado indicador relativo à empresa com os indicadores correspondentes de outras empresas no mesmo sector de atividade, de forma a ter uma noção consistente do seu fator diferenciador face à concorrência (Favato, 2009). Por último, procurou-se elaborar e descrever todo um catálogo de exemplos de KPI, de forma a promover uma plataforma para a investigação e divulgação sobre *KPI's* aplicados ao Departamento de F&B de um Hotel.

Referências bibliográficas

1. Alvarez, M.; Cheibub, J.; Limongi, F.; Przeworski, A. (1996). Studies in Comparative International Development, Volume 31. No. 2, 3-36.
2. Anderson, K.; McAdam, R. (2004). A Critique of Benchmarking and Performance Measurement, *Benchmarking: An International Journal*, 11(5), 465-483.

3. Anthony, Robert; Govindarajan, Vijay. (2001). Sistemas de Controle Gerencial. 1.ed. São Paulo: Atlas.

4. Castelli, G. (2000) Administração Hoteleira. 7^a edição. Caxias do Sul: Educus - Editora da Universidade de Caxias do Sul.

5. Cho S, Woods RH, Jang S, Erdem M (2006) Measuring the impact of human resource management practices on hospitality performances. International Journal of Hospitality Management 25: 262-277.

УДК 336.719

FIDELIZAÇÃO E SATISFAÇÃO NA BANCA

ЛОЯЛЬНІСТЬ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В БАНКУ

Gonçalves A., Mestrado de Logística, Escola Superior de Ciências Empresariais
Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Definição do problema: Neste trabalho será dada ênfase à análise do comportamento humano e as componentes que levam a que a fidelização de clientes na banca seja mais ou menos sustentada. Cada vez mais as organizações tenderão a compreender a genuinidade de uma relação e constituírem-se como autênticas máquinas de serviço, onde a metamorfose humana ditará regras e será o pano de fundo da ligação das organizações aos seus clientes.

O objetivo do estudo: O objetivo postulado nesta Dissertação assenta na análise e estudo que relaciona os clientes bancários às dimensões e determinantes da confiança e da fidelização, questionando-se se essa relação é assim um estado de alma que parte das pessoas para as pessoas, desmaterializando-se perante as ocorrências e a sistemática personificação ao nível das instituições, gerando dessa forma um senso comum de “confiança” versus “falta de confiança”, sendo claro que a fidelização é e será um ativo “não transacionável” das empresas e instituições.

A metodologia utilizada para a análise e constatação dos dados, assentou na formulação de um modelo que conceptualiza os parâmetros das variáveis que explicam e fundamentam a satisfação e fidelização dos clientes bancários, tendo essa componente da investigação sido ocorrida através de um inquérito dirigido a clientes bancários e cuja amostra se cifrou nos 125 clientes, residentes no território nacional de Portugal, com idade superior a 18 anos e bancarizados. Os inquiridos responderam através de um questionário que estabelecia as dimensões da fidelização, satisfação e comportamento de cliente e consumidor de produtos bancários.

Declaração do material: As Instituições de Crédito em Portugal, respeitam para além de um regime jurídico e de regulação própria, determinações que ultrapassam as próprias fronteiras - no enquadramento das políticas económicas e no seio da União Económica e Monetária, bem assim como enquadram as determinações no âmbito do Acordo de Basileia I e II, que visa a sustentada e eficiente adequação de capital nas instituições financeiras, bem como o ajustado e transparente registo dos ativos, paralelamente ao peso dos riscos diversificados, em harmonia com a real e avaliada gestão de garantias e contragarantias. Desde o abandono do sistema *Bretton Woods* na década de 70, constituído após a conferência de *New Hampshire* nos EUA, em 1944 e cuja finalidade era a estabilização monetária e cambial do sistema financeiro (com a introdução do padrão reserva ouro) e cuja constituição havia surgido pela identificação dos graves desequilíbrios económicos decorrentes das fragilidades da economia e crise após o final da 2ª Guerra Mundial. Desta forma, Os bancos dos países desenvolvidos que integravam o G-10, foram forçados a criar instrumentos que assegurassem a estabilidade do sistema financeiro, que se veio direcionando em intercalares acordos, procurando não só a sua sustentabilidade (sistema financeiro), como acautelar o fortalecimento dos bancos, surgindo assim em 1988 o Acordo de Basileia I. Que pelas suas obrigações regulamentares de transparência e por imposições de ordem legal, levou a que o sector bancário fosse obrigado a mudanças e alterações, que envolveram clientes e instituições. Este acordo só seria implementado.

A relação da banca com os seus clientes, à semelhança de outros sectores de atividade, é na sua condição mais primária, uma relação que sustentará a qualidade e perpetuidade do negócio, cujo retorno tenderá a evidenciar e medir esse elo de ligação. Por esse motivo é fundamental que as instituições enquadrem métricas e sistemas de avaliação para determinarem e conhecerem os fatores que aferem esse polo positivo de relação, quando os clientes avaliam os serviços bancários. Dessa forma, numa lógica sustentabilidade e de crescimento de valor das instituições, torna-se estratégico para estas, não só a satisfação de necessidades percebidas e não percebidas dos consumidores, na persecução do desenvolvimento da sua atividade com propósitos comerciais e de resultado, como também antecipar e tratar toda a gestão de informação, no que concerne à satisfação dos seus clientes (*Zacharias et al, 2008*).

A inovação e os avanços tecnológicos ao serviço das instituições financeiras, têm também revelado e exposto um dilema muito frequente, que envolve questões associadas à inovação e desenvolvimento tecnológico, cuja evolução na área financeira se tem evidenciado e desenvolvido de forma intensa, mas que por outro lado se constata que esses automatismos ao nível das operações, produtos e serviços, resultam num comprovado afastamento dos clientes das agências, o que evidencia que a relação interpessoal é cada vez mais demarcada de uma relação associado ao atendimento e serviço de cariz pessoal.

Conclusão: Conclui-se que as Determinante que influenciam ou originam a Satisfação foram identificadas e que no âmbito do Marketing Relacional e CRM das

instituições, estes aspetos tomam uma relevância no desenho da estratégia e objetivos propostos. Sendo um sector por natureza sensível aos aspetos da confiança e fiabilidade, atendendo ainda a ocorrência recentes e nefastas e outras decorrentes da evolução da própria atividade da banca, que funciona sistemicamente aos mercados, tendências, regulação e acontecimentos de ordem sectorial. Que espelha o reflexo de todas as fragilidades de coexistir num mercado de concorrência agressiva e com pouco espaço para a inovação diferenciada e onde o atendimento diferenciado e personalizado poderá ser uma das vias diferenciadoras. A reputação institucional, os canais remotos e a tecnologia posta à disposição dos clientes e o equilíbrio dos bons níveis e qualidade dos serviços e atendimento presencial, poderão sustentar uma boa estratégia.

Referências bibliográficas

1. Zacharias, M. L. B.; Figueiredo, K. F.; Almeida, V. M. C. Determinantes da satisfação dos clientes com serviços bancários. RAE - Eletrônica, v. 7, n. 2, 2008.
2. BoonlertVanich, Karin, (2011) “effect of customer perceived value on satisfaction and customer loyalty in banking service: the moderating effect of main-bank status” International Journal of Business Research. 11(6).
3. Berry, L. L.; Zeithaml, V. A.; Parasurama, A. Five imperatives for improving service quality. In: LOVELOCK, C. H. (Org). Managing services: marketing, operations, and human resources. 2th ed. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1992.
4. Bloemer, J., Odekerken-Schroder, G., & Kestens, L. (2003). The impact of need for social affiliation and consumer Relationship Proneness on behavioural intentions: an empirical study in a hairdresser's context. Journal of Retailing and Consumer Services, 10, pp. 231- 240
5. Blodgett, J.G., Hill, D.J. and Tax, S.S. (1997), “The effects of distributive justice, procedural and interactional justice on postcomplaint behavior”, Journal of Retailing, Vol. 73 No. 2, pp. 185-210.

УДК 332.14

GLOBALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO REGIONAL

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК

Maciel A. P., Mestrado de Logística, Escola Superior de Ciências Empresariais
Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Definição do problema: O progressivo esvaziamento em recursos humanos das “áreas de drenagem” traz consigo redução significativa da força de pressão necessária para fazer valer os objetivos de desenvolvimento em base espacial; mesmo em ambiente democrático, e particularmente nele, porque é determinante a força do voto. Simultaneamente, as “bacias de receção”, de que as áreas metropolitanas são a forma

dominante e a mais expressiva, reforçam o seu potencial humano de todos os pontos de vista; e porque a “receção” não foi preparada, aos problemas de subaproveitamento dos recursos e infraestruturas das áreas de emigração passam a somar-se os problemas de sobre utilização, também de recursos e infraestruturas das áreas de imigração, a traduzirem-se em congestionamentos e sobrecargas os mais diversos – na habitação, no ensino, na saúde, no tráfego, no abastecimento de serviços em geral. Só que, no estabelecimento de prioridades para a resolução dos problemas, porque os ciclos temporais da política são curtos, não se perseguem, se se formulam, objetivos de longo prazo, ficando-se a política quando muito pelo médio prazo, que é em geral demasiado curto.

O objetivo do estudo: Assim, porque os problemas das áreas metropolitanas são mais expressivos, porque não são escamoteáveis nem escamoteados, porque são mais imediata e visivelmente graves e, sobretudo, porque a força de pressão do voto é aí progressivamente mais marcada dado que a população não diminui e tem grande capacidade reivindicativa, o risco está eminente, existe, de concentração da atenção e dos meios na resolução dos problemas da “metropolitaneidade” deixando, na prática, como menos relevantes, os da “interioridade” que nunca encontraram força suficiente para serem resolvidos.

Declaração do material: Adicionalmente, o desenvolvimento tem de ser sustentável, sendo também a sustentabilidade inerente ao conceito. Não é desenvolvida a sociedade em que o bem-estar de hoje possa pôr em causa o bem-estar de amanhã; onde o património de recursos que sejam bens de capital, ou que se comportem como tal (pense-se nos recursos renováveis consumidos a ritmo superior ao da sua capacidade de renovação), seja utilizado pelas gerações de hoje em termos de comprometer oportunidades das gerações de amanhã. Se, como se disse antes, não pode considerar-se desenvolvida a sociedade em que o bem-estar de alguns é atingido à custa das privações dos outros, também não será desenvolvida a sociedade quando o bem-estar das gerações de hoje redundar em redução de oportunidades para as gerações futuras. Por tudo isto mantenho ser dispensável, podendo ser mesmo redutor, adjetivar o termo “desenvolvimento”. Desenvolvimento é desenvolvimento regional, é desenvolvimento local, é desenvolvimento humano. Desenvolvimento tem de ser sustentável, se não, não é desenvolvimento. E vem, de seguida, a operacionalidade do conceito, em que alguns teimam em acreditar apenas se, e quando, lhe for dada expressão quantitativa. É obviamente também demasiado redutor querer exprimir um conceito como o de desenvolvimento em termos quantificados. Desde logo, valores tão fundamentais como os da liberdade e os da justiça só muito artificialmente poderiam quantificar-se. Não tanto a justiça social, enquanto referida às condições materiais de vida, porque para ela poderão sempre apontar-se padrões mínimos de comportamento expressos em níveis máximos de desigualdade aceitáveis. Em geral, porém, se a reivindicação existe para se exprimirem quantitativamente os níveis de desenvolvimento, sob pena de invocação da falta de operacionalidade do conceito, não há senão que fazer-lhe face.

Tenho por isso vindo a propor, de longa data, que o desenvolvimento se traduza por acesso, por ser inquestionavelmente possível medir a acessibilidade, qualquer que seja a sua natureza: acessibilidade financeira, ou económica, para que no mínimo se pode dispor dos indicadores de rendimento; acessibilidade física, facilmente convertível em medidas de distância ou de tempo, por natureza quantificáveis. E com estes pressupostos tenho defendido que se exprima o desenvolvimento em termos de acesso das pessoas, onde estão, aos bens e serviços e às oportunidades que lhes permitam satisfazer as suas necessidades básicas. Releve-se o esmiuçar do conceito e o repisar da sua operacionalidade:

- Desenvolvimento é acesso, e a acessibilidade é mensurável.
- Desenvolvimento é acesso das pessoas, porque o desenvolvimento é para as pessoas.
- Desenvolvimento é acesso das pessoas, onde vivem, porque não é legítimo contar apenas com a possibilidade de algumas se deslocarem a procurar o desenvolvimento quando este não lhes chega; seriam de resto as mais desfavorecidas a ter menos capacidade para o procurar, já se disse.
- Desenvolvimento é acesso das pessoas, onde vivem, aos bens e serviços e às oportunidades que permitem satisfazer as suas necessidades básicas, incluindo-se nas “oportunidades”, por exemplo, o emprego e a formação, como necessidades verdadeiramente básicas, e no conjunto dos bens, serviços e oportunidades, a fruição de bens e serviços culturais – outro exemplo.

Conclusão: Neste contexto, a racionalidade impõe que as políticas de desenvolvimento, norteadas pelo refrear dos desequilíbrios, sejam chamadas a “regular” os efeitos nefastos da globalização que, sempre acompanhada da procura desenfreada da competitividade, há-de estimular a curto prazo e porventura também a médio prazo o crescimento desigual e, numa ótica interna, pernicioso, das regiões metropolitanas. No entanto, tempo virá, se não está já aí, em que nos valores do desenvolvimento hão-de pesar cada vez menos as condições materiais de vida, em que as necessidades básicas, satisfeitas as mais elementares e primárias, passem a situar-se aos níveis de exigência mais elevados do conhecimento, da cultura, do ambiente, da qualidade de vida; e assistir-se-á então à procura pressurosa dos espaços geográficos deixados antes. Importante será, contudo – é a racionalidade a justificá-lo –, que não se deixem degradar mais tais espaços, por inércia, por incúria, por falta de voluntarismo, porque será então muito mais elevado o preço a pagar pela sua fruição, e porque a sua descaracterização gerando empobrecimento, é um risco real no arrastamento da sua degradação.

Referências bibliográficas

1. Município Aljustrel (2016) – Geologia. [Em linha]. Aljustrel : Município Aljustrel. [Consult. 24 Jan. 2016]. Disponível em WWW: < URL: <http://www.munaljustrel.pt/menu/188/geologia.aspx> >.

2. Fourel, Christophe (Dir), La nouvelle economic sociale. Efficacite, solidarute, Democratic, Paris, SYROS, 2001.
3. Barea, Jose y MONZON, J. Luis (Dir.), Libro brrmco de la Economia Social en Espanha, Ministerio 'habajo y Seguridad Social, Madrid, 1992.
4. Pereirinha, Jose, Economia Social e Estado Providhzcia, in Interven~ao Social, Rcvista do Instituto Superior de Servi~o Social de Lisboa e Beja, 11. 0 27, Junho 2003.
5. Defourny, Jacques, Origenes, contextos y fimciones de 1111 gnm tercer sectm; in MONZON,]. L y DEFOURNY,]., Economia Social. Entre E"Lwzomirz Capitalista e Economia Pziblica, Madrid, CIRIEC-Espanha, s.d.

УДК 658.7

QUALIDADE E INOVAÇÃO ORGANIZACIONAL NA GESTÃO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO

ЯКІСТЬ І ОРГАНІЗАЦІЙНІ ІННОВАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ

Mann Y., Mestrado de Logística, Escola Superior de Ciências Empresariais
Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Definição do problema: O principal objetivo foi estudar o contributo da abordagem LARG para o processo de inovação organizacional ao nível de uma estrutura comum à cadeia de abastecimento. Assim, como objetivos específicos, temos: a análise da contribuição dos atributos LARG para a inovação organizacional e a identificação dos indicadores de desempenho que venham a aferir o seu impacto no desempenho da cadeia de abastecimento.

O objetivo do estudo: O estudo em causa consiste numa revisão de literatura que servirá de base teórica de suporte à componente empírica, em curso de realização. Os objetivos são: a) analisar a contribuição dos paradigmas LARG para a Inovação organizacional; b) identificar os indicadores de desempenho que venham a aferir o impacto desta abordagem LARG na estrutura e no desempenho da cadeia de abastecimento. O estudo pretende estudar novas formas de organização das relações das empresas com fornecedores e com clientes (estrutura organizacional numa cadeia de abastecimento), com base na estruturação em rede.

Declaração do material: O mercado é cada vez mais caracterizado pela instabilidade, pelo aumento da competitividade, pela globalização, pela evolução das necessidades e expectativas dos clientes, pelos ciclos de vida dos produtos cada vez mais curtos, pela evolução tecnológica e pelo acesso às novas tecnologias de informação e comunicação

(TIC's). Esta turbulência que ocorre no ambiente externo, repercute-se no ambiente interno das organizações.

A estratégia de cada organização é influenciada por vários fatores: ambiente, estrutura, cultura organizacional e objetivos organizacionais, sendo que a definição de uma nova estratégia e de novos objetivos organizacionais irá igualmente influenciar estes fatores, nomeadamente a estrutura, ambiente e cultura organizacional. A mudança organizacional ocorre como resposta aos fatores geradores de mudança, que conduzem as organizações, e neste caso as cadeias de abastecimento, à implementação de novas estratégias e modelos de gestão capazes de garantir o sucesso no processo de adaptação ao meio. A visão determinista defende que a adaptação estratégica é o processo pelo qual as organizações se adaptam às novas exigências da envolvente. Só as organizações que se adaptam (resiliência) sobrevivem. Portanto, os fatores ambientais determinam e selecionam as características organizacionais para essa adaptação.

Em suma, na base das atuais lógicas produtivas e organizacionais, temos a herança e as limitações da doutrina da gestão científica do trabalho de *Taylor*, assim como da estrutura organizacional de *Fayol* e *Weber*, implementadas com o objetivo de conseguir uma maior eficiência produtiva. Segundo Azevedo (2000), na segunda metade do século XIX, assiste-se a uma clara mudança; a nova lógica dominante passa a ser a da competição e do desenvolvimento económico das nações industrializadas. A ênfase da competitividade, que se centrava nos custos de produção, passou para a privilegiar as questões de marketing e fatores como a qualidade e a fiabilidade dos produtos. Na década de 90 ocorreu uma nova mudança; a vantagem competitiva dá ênfase à resposta rápida às solicitações do mercado (*time to market*). Desta forma, emergiram novos conceitos, tais como: *Supply Chain Management*, *Lean Production*, *World Class Manufacturing* e *Agile Manufacturing*.

Diversos são os tipos de estruturas que conhecemos, desde a estrutura funcional, que organiza os diferentes departamentos por funções, até à estrutura matricial, que conjuga dois tipos de estrutura (funcional e divisional), passando pela estrutura divisional cuja estruturação se faz por divisões (e.g. geográfica, ao nível dos produtos), e não esquecendo a configuração organizacional de *Mintzberg*, que divide a organização em cinco componentes básicas da organização: cúpula estratégica, linha intermédia, núcleo operacional, tecnoestrutura e assessorias de apoio, as opções são variadas. Além disso, *Mintzberg* define ainda cinco tipos de estrutura: estrutura simples, burocracia mecanicista, burocracia profissional, estrutura divisionalizada e adhocracia.

O modelo de estrutura que melhor se adapta à implementação de uma estratégia não é igual de empresa para empresa. Neste sentido, cada organização deve adotar o modelo de estrutura que garanta o melhor desempenho. A globalização, o aumento da competitividade e o desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação

(TIC), vieram revolucionar a forma como as empresas se organizam e como se relacionam entre si.

Embora estas recentes formas de organização sejam novas para a linguagem organizacional, este tipo de relacionamento de associação entre empresas já foi identificado no passado. No entanto, observa-se um novo comportamento das empresas que integram as cadeias de abastecimento. Devido ao desenvolvimento dos sistemas de informação e de comunicação, e aos novos modelos de gestão, as cadeias de abastecimento, ou redes colaborativas, passam a funcionar como se fossem uma única entidade, trabalhando com modelos de parceria e garantindo assim uma maior eficiência e eficácia no processo. A relação que se estabelece entre os parceiros que integram a cadeia de abastecimento, são por vezes complexas de gerir. A competitividade e o desempenho da cadeia de abastecimento dependem da interação estabelecida entre as empresas que as integram que, por sua vez, depende da intensificação da comunicação e do fortalecimento das interações entre parceiros. Existe, portanto, a necessidade de definir uma estrutura capaz de gerir estas relações de produção e transação, intra e inter empresas.

Conclusão: Os contributos teóricos e os resultados parciais de um estudo de caso, levam-nos a acreditar que abordagens assentes no paradigma LARG, conjugadas com relações de cooperação que se estabelecem entre os parceiros que integram a cadeia de abastecimento, terão um papel importante na inovação organizacional, no desempenho da mesma, e em particular nas soluções organizacionais para a cadeia como um todo.

Referências bibliográficas

1. Azevedo, A. (2000), “A emergência da empresa virtual e os requisitos para os sistemas de informação”, *Gestão & Produção*, Vol. 3, No.3, pp. 208-225.
2. Azevedo, S.G., Carvalho, S. e Cruz-Machado, V. (2011), “The influence of LARG Supply Chain Management Practices on Manufacturing Supply Chain Performance”, In: *Proceedings of International Conference on Economics, Business and Marketing Management – EBMM 2011*.
3. Bowersox, D.J.; Closs, D.J.; Cooper, M.B. (2009), “Logística empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimento”, Atlas.
4. Carvalho, H.; Machado, V Cruz (2009), “Lean , agile , resilient and green : a review”, *Proceedings of The Third International Conference on Management Science and Engineering Management*, editado por Jiuping Xu, Yong Jiang e Voratas Kachitvichyanukul, publicado por World Academic Press, World Academic Union, pp. 3-14.
5. Carvalho, H.; Duarte, S. e Machado, V Cruz (2011), “Lean , agile , resilient and green : divergencies and synergies”, *International Journal of Lean Six Sigma*, Vol. 2, No. 2, pp. 151-179.

УДК 336.648

КРАУДФАНДИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ

Баланюк С.В., студент 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету
Кошеленко С.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

При народженні нової ідеї, завжди виникає питання щодо можливості її реалізації та пошуку фінансових ресурсів для цього. На сьогодні з розвитком інформаційних технологій виник сучасний інструмент для пошуку інвестицій «краудфандинг», який дозволяє знайти зацікавлених осіб як в своїй громаді, так і далеко поза її межами.

Громадське фінансування, «краудфандинг» (англ. crowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування»), тобто «фінансування громадою» – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, як правило через Інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій. Громадське фінансування може виконувати різні завдання – допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників чи фанатів, підтримка політичних кампаній, фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, створення вільного програмного забезпечення тощо [1].

Здебільшого, за такою схемою фінансуються інноваційні і соціальні проекти. Все що потрібно – це відзняти цікаве відео, яке приверне увагу до ідеї і надихне людину допомогти у її реалізації і, скориставшись краудфандинговою платформою, знайти інвестора для проекту. В таблиці 1 наведено декілька найбільш відомих краудфандингових платформ в світі та Україні.

Крім зазначеного вище, можемо відмітити наступні краудфандингові платформи: Fundly (сайт для збору коштів для благодійних та некомерційних організацій, шкіл, груп і інших); Patreon (призначений для творців контенту); Smallknot (спеціально розроблена для місцевих незалежних підприємств); RocketHub (для мистецтва, бізнесу, науки і соціальних проектів); Fundable (платформа спеціально для бізнес краудфандингу); Facebook`s Fundraiser (для НКО, благодійних організацій); Medstart (платформа для медичних проектів, пацієнтів, лікарів та медичних закладів) та інші.

Отже, бачимо, що існує досить значна кількість краудфандингових платформ в не тільки за кордоном, але й в Україні. Але в нашій країні існують значні перешкоди з боку законодавства. М. Суткович, юрист ЮК «Центра конфліктології та права», зазначає, що «в Україні краудфандинг розвивається не надто швидко. Перш за все, цьому заважає відсутність законодавства, яке регулювало б краудфандинг як окре-

мий вид діяльності, адже у отримувача коштів можуть виникнути труднощі з оподаткуванням і різними формальностями...» [7].

Таблиця 1 – Опис найбільш відомих краудфінансових платформ

Назва платформи	Рік заснування	Напрями фінансування	Результати діяльності
Kickstarter [2]	2009 рік	13 категорій: мистецтво, комікс, танець, дизайн, мода, фільми і відео, їжа, відеоігри, музика, фотографія, видавництво, технологія	Кількість профінансованих проектів – 153175. Сума – більше 4 млрд. доларів. Кількість спонсорів – 15 млн. осіб
GoFundEd [3]	2016 рік	Освітні проекти	Кількість профінансованих проектів – 59. Сума – 1654 тис. грн. Кількість спонсорів – 2356 осіб
Na-Starte [4]	2013 рік	Комерційні та суспільно-соціальні проекти	Профінансовано кожен 4-й проект. Зібрано коштів – 12,116 млн. грн Кількість спонсорів – 50000 осіб
Велика Ідея [5]	2009 рік	Комерційні, соціальні, екологічні, освітні проекти	Кількість успішних проектів – 201. Зібрано коштів – 12662,501 тис. грн Кількість спонсорів – 25871 осіб [6]

Отже, якщо є цікава ідея, яка може «змінити світ», то користуючись краудфінансовими платформами, можна знайти фінансування на її реалізацію. Незалежно від виду та спрямованості проекту, є можливість підібрати відповідну платформу і втілювати в життя свої ідеї.

Список використаних джерел

1. Краудфінандинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3>.
2. Офіційний сайт краудфінансової платформи «Kickstarter» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kickstarter.com/>.
3. Офіційний сайт краудфінансової платформи «GoFundEd» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gofunded.org/>.
4. Офіційний сайт краудфінансової платформи «Na-Starte» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://na-starte.com/>.
5. Офіційний сайт краудфінансової платформи «Велика Ідея» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://biggggidea.com/>
6. Шишенок К. Краудфінандинг в Україні: огляд українських платформ [Електронний ресурс]. / К. Шишенок. – Режим доступу : https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/K_Shishenok_WorkS_%2015_10_%202017.pdf.

7. Краудфандинг: як зібрати гроші для стартапу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ckp.in.ua/articles/12476>.

УДК 338.1

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКАХ ЄС ТА СВІТУ

Березюк-Рибак І.Р., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

У сучасному глобалізованому середовищі конкурентоспроможність країни залежить від того місця, яке вона займає на світовому ринку високотехнологічної продукції. Високотехнологічні виробництва є не лише підставою для формування конкурентоспроможності країн та регіонів, а й визначають їх місце у світовій ієрархії.

Характерною особливістю сучасного розподілу сил на світовій арені є суттєвий розрив між країнами інноваційними лідерами, які активно формують нові глобальні ринки та менш потужними країнами, які є фактично залежними від провідних країн.

Більшість високорозвинених країн світу прийшли до інноваційної моделі розвитку економіки природнім еволюційним шляхом, як квінтесенція бізнесової діяльності, лідируючи ще на індустріальній фазі розвитку. Японія та Південна Корея, а згодом Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Малайзія вийшли на передові позиції у світі більш революційним шляхом, здійснивши своєрідне стрибкоподібне піднесення, створивши за короткі строки індустрію масового виробництва сучасної продукції.

Нині у компаніях високорозвинених країн відбувається глибока трансформація організації виробничого процесу, тобто здійснюється перехід від стандартизованого масового виробництва до гнучкого кастомізованого (орієнтація на специфічні вимоги конкретного замовника) та від вертикально інтегрованої організації до горизонтальних мережевих взаємовідносин між підрозділами.

Зростання міжнародної конкуренції спонукає уряди багатьох високорозвинених країн підтримувати розвиток інноваційної діяльності національних компаній, шляхом впровадження прямих та непрямих регуляторів впливу на стимулювання інвестицій у високотехнологічні галузі економіки. Посилення глобальної економічної активності в сфері високих технологій призводить до активної інтеграції науки та промисловості, яка супроводжується створенням наукових та технологічних парків, збільшення обсягів фінансування ТНК інноваційних проектів та державних

витрат на НДДКР. Уряди цих країн вдало позиціонують власний науково-технічний потенціал та розвинену систему науково-технологічного інформування та прогнозування світового технологічного розвитку та кон'юнктури ринку. Уряди Швейцарії, Швеції, Данії, Норвегії, Австрії, Німеччини усвідомили важливість переорієнтації інноваційної стратегії розвитку в напрямку створення принципово нових екофільних технологій, систем господарювання та природокористування і роблять суттєві кроки в цьому напрямку.

Повчальним для України є досвід країн Центральної та Східної Європи, а саме: Польщі, Чехії, Угорщини, Словаччини, Латвії, Литви, Естонії, Словенії. Для національних економік цих країн характерним є запозичення і вдосконалення вже існуючих засобів та способів виробництва, які приносять прибутки незалежно від екологічних витрат.

Але не зважаючи на вигоди, які мають постсоціалістичні країни ЦСЄ від прибуткових і високотехнологічних вкладень інвесторів, спеціалізація цих країн є неоднозначною. Слабкою залишається інтеграція іноземного та національного секторів промисловості. Власне виробництво у цих країнах відстає за показниками ефективності, якості продукції та оплати праці від підприємств з іноземною часткою. ТНК в країнах ЦСЄ відкривають власні виробництва, які працюють за модульним принципом, віддають країнам-реципієнтам лише технології «нижчих порядків» та екологічно брудні.

Важливі перспективні дослідження у науково-дослідній сфері здійснюють у материнських компаніях, залишаючи в цих країнах лише другорядні напрямки. В результаті чого сфера науки у більшості постсоціалістичних країн ЦСЄ опинилася у скрутному становищі. В цілому за час постсоціалістичної трансформації ці країни розгубили більше половини власних наукових кадрів. Країни ЦСЄ автоматично стають на шлях навздоганяючого розвитку, що не можна назвати оптимальним в умовах формування глобальної світової економіки. Імплементация інноваційної моделі розвитку за таким варіантом, хоча і призводить до деяких тимчасових вигод (підвищення рівня зайнятості населення та конкурентоспроможності деяких галузей завдяки проникненню в національні економіки великих іноземних ТНК), але з часом не дозволить у повному обсязі створити сучасний інтелектуальний потенціал для побудови адекватного екологічного суспільства.

Проблема входження України у міжнародний науковий простір є складною. Високорозвинені країни з передовим науковим потенціалом у конкурентній боротьбі за світовий ринок можуть поступатися Україні тільки другорядним місцем, віддаленим від наукомістких та високотехнологічних галузей. Високорозвинені країни можуть претендувати на істотні конкурентні переваги від міжнародного науково-технічного співробітництва, завдяки тому, що вони володіють ефективною інфра-

структурою, сформованим науково-технологічними комплексами, дієвим правовим забезпеченням інноваційної діяльності тощо. Людство зіткнулося з новою, «м'якою» формою експлуатації одних країн іншими – «інтелектуальним імперіалізмом». Все це ускладнюється тим, що нині в Україні сформувався найгірший з варіантів капіталізму – так званий компраторський капіталізм, коли за рахунок експлуатації внутрішніх трудових і сировинних ресурсів збагачується невеликий прошарок населення.

Для забезпечення технологічної конкурентоспроможності України необхідно сформувати таку модель розвитку національної економіки, яка б передбачала повний науковий, промисловий, інноваційний цикл і не була залежна від ТНК. Від того, яке місце займе Україна в сучасній світовій архітектурі, залежатиме майбутнє держави, цілісність національних інтересів та добробут нації.

Список використаних джерел

1. Хомяков В. І. Забезпечення підвищення ефективності національної економіки / В.І. Хомяков. – Черкаси: Видавець Чабаненко Ю.А., 2013. – 442 с.
2. Проблеми сталого розвитку суспільства: погляд очима різних поколінь: монографія / [за заг. ред. О.Ю. Березіної, Ю.В. Ткаченко]; Національна мережа ВЕЗ-партнерів спільного Проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду»; Черкаський державний технологічний університет. – Черкаси: Видавець Чабаненко Ю.А., 2016. – С. 327-340.

УДК 339.137

РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Берницька Д.І., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

Конкурентні переваги є однією з найважливіших умов успішного функціонування та виживання і подальшого розвитку підприємства в ринковому середовищі. Підприємства зі стійкими конкурентними перевагами, які неможливо скопіювати, мають найбільше шансів для виживання у ринковому середовищі.

Конкурентні переваги в сучасних умовах розвитку економіки слід розглядати як здатність сукупного потенціалу підприємства формувати й підтримувати систему задекларованих цінностей та ділових принципів, культуру якості ведення бізнесу, корпоративну філософію, місію і стратегію підприємства відносно його конкурентів, які задовольняють вимогам споживачів та партнерів, а також забезпечують мо-

жливість перспективного розвитку, враховуючи нестабільність ринкового середовища.

Звичайно, це вимагає враховувати швидку мінливість зовнішнього середовища, виникнення важко передбачуваних економічних, соціально-політичних ситуацій.

Багатофакторний склад проявів зовнішнього середовища на діяльність підприємства визначає передумови формування різноманітних моделей зовнішнього середовища. Саме тому діяльність будь-якого підприємства неможлива без наперед чітко визначених орієнтирів, реалізація яких залежить від зовнішнього і внутрішнього середовища [1, с. 66].

Крім того, управління конкурентоспроможністю здійснюється на різних стадіях життєвого циклу товару, що передбачає включення в процес управління різних підрозділів підприємства. Таким чином, ефективність управління конкурентоспроможністю досягається спільними зусиллями усіх видів менеджменту підприємства (виробничого, фінансового, інноваційного, кадрового, інформаційного тощо) [2, с. 124].

Класичною вважається класифікація за сферою виникнення, за якою виділяють внутрішні та зовнішні фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства: Виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх факторів безпосередньо залежить від діяльності підприємства, його менеджменту та технологічної бази. До внутрішніх факторів традиційно відносять [3, с. 264]:

- діяльність керівництва та апарату управління підприємства, організація та виробнича структура, професійний та кваліфікований рівень керуючих кадрів;

- система технологічного оснащення. Оновлення устаткування та технологій, заміна їх на сучасні забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва;

- сировина, матеріали, напівфабрикати. Якість сировини, комплектність її перероблення та величина відходів впливають на конкурентоспроможність підприємства. Зменшення виходу готової продукції із сировини приводить до збільшення витрат виробництва, і відповідно до зменшення прибутку;

- збут продукції. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно здійснювати ефективний збут продукції, завойовувати нові ринки, стимулювати здійснення продажу, вживати маркетингові заходи. Вплив на конкурентні переваги відповідно до внутрішніх факторів мають інноваційна діяльність підприємства, фінансовий стан та можливість додаткових інвестицій. Такі чинники є дуже важливими у прийнятті стратегічних рішень щодо посилення конкурентоспроможності, оскільки вони формують можливість здійснення господарської діяльності.

Зовнішні чинники є рушійною силою у становленні конкурентних переваг підприємства, тому важливим є побудова міцних зв'язків між конкурентами, контраге-

нтами, споживачами та кредитно-фінансовими установами. Сукупність елементів зовнішнього середовища, що мають вплив на конкурентоспроможність підприємств, можна об'єднати в декілька груп: державне регулювання; природно-ресурсний потенціал; трудові ресурси, товарні ринки; ринкова інфраструктура. Зокрема, ринок є багатосторонньою системою забезпечення конкурентоспроможності. Його вплив відбувається через показники, які мають досить високу питому вагу у розвитку підприємства. До них можна віднести: маркетингові стратегії конкурентів, демографічні показники і нерівномірність розподілу населення, досягнення в науці й техніці та інше.

Сукупність факторів створює систему взаємопов'язаних елементів, що змінюють основні аспекти діяльності підприємства. При правильному управлінні кожний чинник здатний сприяти формуванню додаткових конкурентних переваг. Види впливу факторів на конкурентоспроможність підприємства різноманітні, у зв'язку з чим необхідним стає використання системного підходу, який дозволить певним чином їх упорядкувати [4, с. 352].

Результати досліджень свідчать, що не існує єдиного універсального методу оцінювання конкурентоспроможності. Для забезпечення управління конкурентними перевагами необхідно використовувати різні методи з урахуванням сукупності факторів внутрішнього, зовнішнього середовища, які мають й позитивні, й негативні наслідки для подальшого розвитку підприємства.

Ефективне функціонування механізму управління конкурентоспроможністю дозволить підприємствам мобілізувати потенціал, і конкурувати на ринку певний часовий період. Наявність стійких конкурентних переваг є ефективною умовою реалізації стратегічних планів підприємства.

Список використаних джерел

1. Берницька Д.І. Аналіз зовнішнього мікросередовища підприємств пивоварної промисловості. Інноваційна економіка. – 2013. – № 2 [40]. – С. 66 –71.
2. Нагірна Л.В. Теоретико-методологічні підходи до розкриття сутності поняття конкурентних переваг підприємства / Л.В. Нагірна // Економіка і регіон. – 2010. – № 2 (25). – С. 120-125.
3. Стеців Л.П. Конкурентні переваги: підходи до трактування та їх відмінності // Науковий Вісник Національного лісотехнічного університету: зб-к наук. праць / Л.П. Стеців. – Львів, 2009. – Вип. 19.12. – С. 263-270.
4. Конкурентні переваги підприємства: оцінка формування та розвиток: монографія / [Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова]. – Х.: ВД «ІЖЕК», 2008. – 352 с.

УДК 65.01

ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Біла А.Ю., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

За М. Портером та В. Мілларом, «бізнес-процеси – це комплекс видів діяльності, які визначаються точками «входу» і «виходу» та використовують організаційні ресурси з метою створення цінності товарів/послуг для споживача».

Ключовими характеристиками бізнес-процесів підприємства є наступні:

- бізнес-процеси формують додану вартість;
- взаємозалежність і взаємопов'язаність всіх бізнес-процесів на підприємстві;
- зосередження бізнес-процесів навколо однієї цілі;
- вимірність результату кожного бізнес-процесу;
- дискретність процесу (наявність початку, «входу» і закінчення, «виходу»);
- існування мети здійснення бізнес-процесів;
- безперервність бізнес-процесів;
- використання ресурсів підприємства для виконання бізнес-процесів;
- керованість бізнес-процесів;
- застосування гнучкої технології виконання бізнес-процесів;
- системність бізнес-процесів;
- зв'язок бізнес-процесів та бізнес-моделі підприємства [1].

Згідно з процесним підходом вся робота підприємства повинна бути організована на основі взаємодіючих бізнес-процесів. Організація вважається сильною, функціонально стабільною, коли вона має добре опрацьовану та апробовану систему бізнес-процесів, що забезпечує виробництво, якість, конкурентоспроможність, а також реалізує потенціал підприємства [2].

Серед основних принципів оптимізації бізнес-процесів слід виділити такі:

1) відповідність поліпшення бізнес-процесів стратегічним цілям підприємства; 2) орієнтація на внутрішніх та зовнішніх споживачів; 3) наявність критеріїв оптимізації бізнес-процесів; 4) наявність власників бізнес-процесів, які відповідальні за їх оптимізацію.

Існує значна кількість методів аналізу та оптимізації бізнес-процесів:

1. Аналітичні методи: SWOT-аналіз, діаграма Ісікаві, «п'ять запитань», ABC, мозковий штурм, система збалансованих показників, аналіз бізнес-логіки процесу, функціонально-вартісний аналіз, аналіз RACI, аналіз автоматизованості процесу.

2. Формально-універсальні методи: паралельне виконання робіт, усунення часових розривів, зменшення кількості входів та виходів, узгодження результатів з вимогами, мінімізація усної інформації, організація процедур контролю.

3. Комплексні методи постійного удосконалення: теорія обмеження Голдратта, lean production, six sigma, total quality management, kaizen, zero defecta, постійне поліпшення процесів, реінжиніринг.

4. Бенчмаркінг.

5. Аутсорсинг.

6. Інформаційні технології автоматизації бізнес-процесів [3].

До основних переваг оптимізації бізнес-процесів підприємств можемо віднести:

1) скорочення витрат, тривалості та кількості помилок у кожному з проаналізованих процесів; 2) формування у працівників підприємства та керівників чіткого розуміння того як, коли, хто та що необхідно зробити для досягнення поставлених цілей; 3) інтегрування зі стратегією компанії та ключовими показниками її ефективності; 4) можливість підготовки до успішного, продуманого та ефективного впровадження інформаційних технологій; 5) можливість підготовки до ефективного та обґрунтованого організаційного редизайну; 6) зростання керованості підприємства; 7) поліпшення взаємодії між працівниками та підрозділами підприємства; 8) наближення до сертифікації за стандартами ISO: 9000; 9) зростання інвестиційної привабливості підприємства.

Список використаних джерел

1. Чорнобай Л. І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть [Електронний ресурс] / Л. І. Чорнобай, О. І. Дума // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 125-131. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_769_20.

2. Писарчук О. В. Забезпечення конкурентних переваг за рахунок автоматизації бізнес-процесів підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Писарчук, І. В. Неминуца // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22(1). – С. 63-68. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22\(1\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22(1)_12).

3. Корзаченко О. В. Оптимізація бізнес-процесів українських підприємств: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / О. В. Корзаченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2013. – Вип. 3. – С. 64-69. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2013_3_17.

УДК 331.101

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Білан О.С., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

Концепція сталого розвитку реалізується у формі корпоративної соціальної відповідальності та є на сьогодні найбільш дієвим інструментом, який забезпечує баланс інтересів усіх зацікавлених сторін.

Проте, серед українських підприємств лише незначна їх кількість проінформована про реальні переваги запровадження КСВ, вони недостатньо усвідомлюють свою роль у вирішенні соціальних проблем суспільства. Існує цілий перелік проблем, які і створюють бар'єри для впровадження та розвитку КСВ в Україні, зокрема:

- фінансово-економічна та політична криза, яка значно звузила можливості національного бізнесу;
- відсутність інформації про соціальні програми у регіонах;
- низька привабливість українського бізнесу для іноземних інвестицій;
- недосконалість законодавчої бази та виконавчої підтримки [2].

В сучасних умовах вітчизняний бізнес повинен відігравати ключову роль у практичному впровадженні принципів КСВ шляхом реалізації наступних заходів:

1. Виробництво якісної, безпечної і доступної продукції (надання послуг).
2. Екологічність виробництва продукції.
3. Активна взаємодія з усіма зацікавленими сторонами.
4. Формування нефінансової звітності компанії.
5. Соціально відповідальна реструктуризація (в тому числі оптимізація персоналу).
6. Волонтерство і корпоративна філантропія.
7. Зовнішні корпоративні і спільні з місцевою владою програми навчання і професійного перенавчання вивільненого персоналу.
8. Пошук нових форм взаємодії бізнесу з суспільством і владою.
9. Створення нових робочих місць в сфері екологічної діяльності підприємств і охорони навколишнього середовища.
10. Створення і впровадження системи управління нефінансовими ризиками, яка ґрунтується на системному аналізі взаємодії з усіма стейкхолдерами компанії [1; 3; 4].

Отже, вітчизняний бізнес може здійснити значний внесок в сталий розвиток нашого суспільства. При цьому, в першу чергу, необхідно розглянути особливості економічної політики компаній, які дотримуються принципів КСВ. Для них характерним є соціально відповідальне інвестування, що передбачає придбання цінних паперів лише тих компаній, діяльність яких відповідає певним екологічним і соціальним критеріям. Ще одним показником соціально відповідальної економічної політики є сумлінна (добросовісна) ділова практика, що передбачає проведення політики інформаційної відкритості стосовно зацікавлених сторін. Другою складовою концепції сталого розвитку є комплекс корпоративних соціальних програм, що мають на меті вкладення коштів в соціальний захист населення. Основними напрямками діяльності в даній галузі є: 1) навчання персоналу, застосування мотиваційних схем оплати праці, надання співробітникам соціального пакету тощо; 2) охорона праці та техніка безпеки, дотримання санітарно-гігієнічних умов праці тощо; 3) соціально відповідальна реструктуризація (професійна перепідготовка кадрів, компенсаційні виплати співробітникам тощо); 4) розвиток місцевої громади (розробка і реалізація соціальних програм, підтримка соціально незахищених верст населення, спонсорування місцевих культурних, освітніх та спортивних заходів тощо). Третьою складовою є продумана екологічна політика, що полягає в запровадженні екологічного, високотехнологічного виробництва. Таким чином, діяльність бізнесу на основі принципів КСВ – є практичним втіленням стратегії сталого розвитку.

Отже, сучасний етап розвитку економіки вимагає від бізнесу тісної взаємодії з усіма зацікавленими сторонами, пошуку взаємовигідних рішень та їх ефективної реалізації. За таких умов корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) є найважливішим інструментом розвитку економіки. Корпоративна соціальна відповідальність компаній сприяє соціальному, економічному та екологічно стійкому розвитку країни завдяки збільшенню позитивного впливу бізнесу на суспільство.

Список використаних джерел

1. Колот А. М. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / А. М. Колот, О. А. Грішнова [та ін.]; за ред. А. М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.
2. Косар Н.С. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу в Україні / Н. С. Косар, В. М. Пилипенко, Н. Є. Кузьо // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2014. – № 811. – С. 176-183. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2014_811_28
3. Охріменко О.О. Соціальна відповідальність: навч. посіб. / О.О. Охріменко, Т.В. Іванова. – К.: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», 2015. – 180 с.
4. Шаповал В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: [монографія] / В. М. Шаповал. – Дніпропетровськ: ДВНЗ «НГУ», 2011. – 357 с.

УДК 658.155

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Бондаренко І. В., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету
Манн Р.В., д.е.н., проф., професор кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості.

Показники рентабельності повніше, ніж інші показники діяльності підприємства, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують і як інструмент в інвестиційній політиці і ціноутворенні. Різноманітність варіантів рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованій вартості для розрахунку рентабельності обумовлюють наявність значної кількості її показників. Показник рентабельності відбиває співвідношення прибутку підприємства і факторів, які є, по суті, передумовами його виникнення.

Відомо, що Україна зараз переживає економічну кризу. Високі ціни на закупівлю сировини та комплектуючих, інфляція, невисока купівельна спроможність населення, нестабільність податкового законодавства та інші фактори зменшують розмір прибутку сучасного підприємства. Тому проблема підвищення прибутку та рентабельності є актуальною в сучасних умовах для підприємств усіх галузей народного господарства України. Тому саме питання рентабельності підприємства та шляхів її підвищення є актуальним на сьогодні для підприємств усіх галузей народного господарства України.

Поняття «рентабельність» походить від слова «рента», що в загальному розумінні означає дохід. Зокрема, відомий американський вчений-економіст П. Самуельсон зазначав, що рентабельність є доходом від факторів виробництва, як винагорода за підприємницьку діяльність, за впровадження нововведень, за вміння ризикувати в умовах невизначеності [1 с. 10-13].

Рентабельність – це якісний, вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання ресурсів, що є в наявності, в процесі виробництва і реалізації продукції.

Поняття «рентабельність» з позиції підприємства, держави або іншого споживача, має різні значення, але в кожному з випадків воно означає вигоду. Коли певне підприємство працює рентабельно, то це показує, що клієнт, купуючи товар або отримуючи певні послуги саме в цього підприємства (його магазинах, складах чи офісах), одержує задоволення від покупки або послуги, і за рахунок податків на рентабельність держава може підтримувати збиткові об'єкти та вирішувати пріоритетні соціальні задачі [2, с. 47-52].

Економічною сутністю рентабельності є те, що цей показник відображає частку прибутку, що отримується на одну одиницю витрачених ресурсів, і визначається відношенням прибутку до витрачених ресурсів. Є кілька великих груп показників, які складають систему показників рентабельності: - показники, що базуються на витратному підході (характеризують окупність витрат підприємства та інвестиційних проектів); - показники, які характеризують прибутковість продажу (характеризують ефективність комерційної діяльності та відображають суму прибутку, яку отримує підприємство з кожної гривні продажу); - показники, основані на ресурсному підході (використовуються для визначення прибутковості ресурсів або капіталу підприємства). Таким чином, можна підсумувати, що показники рентабельності – це відносні характеристики фінансових результатів підприємства і ефективності його діяльності. Вони описують доходність підприємства з різних сторін і групуються за інтересами учасників економічного процесу та ринкового обміну.

Звичайно, кожне підприємство прагне до підвищення показників рентабельності. Основними методами, які можуть бути використані для підвищення рентабельності підприємства, є:

- зосередження виробництва на високорентабельній продукції, удосконалення продукції з середнім рівнем рентабельності та зняття з виробництва низькорентабельної продукції;
- впровадження сучасних технологій у виробництво, які посприяють мінімізації витрат, економії часу, підвищенню якості продукції і тим самим приведуть до збільшення прибутку на підприємстві;
 - корегування маркетингової політики, розробка ефективної реклами;
 - уникнення зайвих витрат: штрафів, неустойок, пені та стягнень;
 - підвищення грошової вартості продукції шляхом впровадження нових технологій та покращення якості;
 - ведення ефективної політики управління діяльністю підприємства.

Узагальнюючи вищевикладене, слід зазначити, що значення аналізу рентабельності полягає в оптимізації процесу управління основною діяльністю підприємства шляхом наукового обґрунтування резервів підвищення її ефективності. Для покращення показників рентабельності як головних коефіцієнтів прибутковості господар-

ської діяльності, потрібно, перш за все, розширювати обсяги виробництва та знижувати собівартість продукції; розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент та підвищувати якість продукції, впроваджувати заходи по підвищенню продуктивності праці своїх працівників; грамотно будувати договірні відносини з постачальниками і покупцями; вміти доцільно розміщувати отриманий раніше прибуток для досягнення оптимального ефекту та з максимальною віддачою використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства (у тому числі фінансові ресурси).

Список використаних джерел

1. Самуельсон П. А. Экономика : учеб. / П. А. Самуельсон ; пер. с англ. – С. : Ахтиар, 1995. – 384 с.
2. Бердар М. М. Фінанси підприємств: навч. посібн. / М. М. Бердар – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
3. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства: навч. посібн./ В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погрішук – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
4. Єпіфанова І.Ю. Формування та використання прибутку в системі забезпечення сталого розвитку підприємств // І. Ю. Єпіфанова, О. О. Сьома // Економічний простір: зб. наук. праць. – №67. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – С. 248-254.

УДК 657

**ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ЯК ОСНОВНИЙ ВАЖІЛЬ
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ НИМИ**

Бразілій Н.М., к.е.н., доц., доцент кафедри обліку, аналізу і оподаткування
Черкаського державного технологічного університету

Проблема організації управління доходами і їх інформаційне забезпечення в системі управління підприємством завжди була об'єктом пильної уваги вітчизняних і зарубіжних дослідників. Галузеве дослідження доходів як об'єкт управління і їх класифікація мають істотне значення не тільки як вимірювання їх рівня, але розглядаються як підсистема системи управління організації, в цілому, так і по структурних підрозділах.

Досягнення високих результатів діяльності підприємства, максимізація прибутку і підвищення ефективності виробництва або ж реалізація товарно-матеріальних запасів, неможливо досягти без ефективного управління доходами підприємства.

У різних економічних джерелах терміни доходи трактуються по-різному.

Економічна категорія «дохід» до недавнього часу не мала однозначного визначення. В економічній науці і літературі вона розглядалася і як результат фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта у вигляді різниці між вартіс-

тю реалізованої продукції і всіма зробленими витратами, пов'язаними з виробництвом і реалізацією цієї продукції, тобто як прибуток, і як виручка від реалізації продукції.

Згідно П(С)БО 15 «Дохід» дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [2].

Відповідно Податкового Кодексу України від 23.12.2010 за N 2856-VI під доходом звітного періоду розуміється загальна сума доходу від всіх видів діяльності, одержаного протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами [1].

У сучасних умовах діяльність підприємства не може здійснюватися без планування доходів і контролю їх витрачання.

Доходи підприємства є його фінансовою базою, що забезпечує рішення трьох найважливіших завдань:

- забезпечення самоокупності поточної господарської діяльності підприємства. Основна частина доходів підприємства є джерелом відшкодування всіх поточних витрат, пов'язаних із здійсненням його господарської діяльності;

- забезпечення виконання фінансових зобов'язань підприємства перед державою. Частина доходів підприємства є джерелом виплат різних податкових платежів до державного та місцевих бюджетів і обов'язкових внесків до державних позабюджетних фондів;

- забезпечення самофінансування розвитку підприємства. Частина доходів підприємства є джерелом формування його прибутку, за рахунок якої утворюються фонди виробничого розвитку, додаткового матеріального стимулювання працівників, соціальних виплат, виплат власникам підприємства [3, с. 265].

Саме планування доходів і витрат підприємства забезпечує попередній контроль та використання трудових, фінансових, матеріальних ресурсів, створює сприятливі умови, що сприяють поліпшенню фінансового становища підприємства.

Будь-яке планування доходів підприємства тісно пов'язане з прогнозуванням, аналізом бізнес-діяльності. Воно базується на численних і фінансових показниках плану (обсягах виробництва, реалізації, кошторисних виробничих витратах, капітальних та періодичних вкладеннях).

Але складання такого фінансового плану не відноситься до простих арифметичних обчислень. Тут потрібно прогнозування та аналітика, при яких виробничі та інші комерційні категорії переводяться в конкретні фінансові показники.

У плануванні доходів підприємства критично підходять до категорій виробничого плану. Тут використовуються, виявляються невраховані внутрішні резерви,

відшукуються способи оптимізації, ефективного використання потенціалу компанії, раціональних витрат матеріальних, грошових ресурсів, поліпшення споживчих властивостей, якості продукції, що випускається.

В ході планування доходів підприємства визначаються:

- реалізаційні витрати,
- виручка від реалізації,
- амортизація,
- грошові накопичення,
- джерела, обсяг фінансування інвестицій, що намічаються на конкретний період,
- використання, розподіл прибутку,
- потреби в оборотних коштах, засоби їх покриття,
- взаємини з позабюджетними фондами, бюджетом, банками.

Постійне планування доходів підприємства переслідує певну мету:

- фінансове забезпечення діяльності фірми;
- збільшення показників прибутку за всіма видами діяльності (як основної комерційної, так і супутніх, якщо такі мають місце);
- забезпечення фінансових взаємовідносин з банками, бюджетом, кредиторами, дебіторами, позабюджетними фондами;
- збалансування реальних, планованих доходів, витрат;
- організація фінансової стійкості, платоспроможності компанії.

Основною формою фінансового планування виступає баланс витрат і доходів.

Його формування здійснюється в кілька етапів:

- оцінка, аналіз втілення в життя фінансового плану попереднього періоду;
- розгляд, вивчення комерційних показників, категорій, на базі яких і буде складатися черговий фінансовий план;
- безпосередня розробка проекту майбутнього фінансового плану.

Для найбільшої оперативності доцільно, з урахуванням інфляції, складати баланс витрат і доходів щоквартально в планованому році.

Таке планування доходів і витрат підприємства може проходити в такому розрізі:

1. Доходи, надходження коштів: реалізаційна виручка від робіт, послуг, продукції; доходи позареалізаційних операцій; дохід первісної емісії (випуск акцій); інші доходи (орендна плата, дебіторська заборгованість, роялті, ліцензійні платежі).

2. Витрати: ремонтний фонд; амортизація; податкові відрахування, інші обов'язкові платежі; виплати за кредитами, позиками; виробничі та реалізаційні ви-

трати, включаючи збитки; орендна плата; капітальні вклади; накопичувальні, резервні, фондові відрахування; операційні витрати.

Таким чином, планування доходів і витрат підприємства повинно включати всі основні показники бізнес-діяльності, що впливають на прибуток і витрати.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (Редакція станом на 01.11.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» N 90 від 29.11.1999 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99/print>

3. Болтянська Л. О. Економіка підприємства [Текст] : навч. посібник : рекомендовано МОН України / Л. О. Болтянська, Л. О. Андрєєва, О. І. Лисак. – Херсон : Олді-плюс, 2015.

4. Аналіз господарської діяльності [текст] : навчальний посібник за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової] – К. : «Центр учбової літератури», 2013.

УДК 338.24

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Ганненко Р.І., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Мани Р.В., д.е.н., проф., професор кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Важливою передумовою забезпечення економічного росту національного аграрного сектору є продуктивність праці. Визначення та використання факторів підвищення продуктивності праці, а саме можливостей зростання обсягів сільськогосподарського виробництва та покращення якості завдяки раціональному використанню кадрового потенціалу при сезонному характері виробництва, надає підприємствам галузі конкурентні переваги в умовах ринкових умов господарювання та сприяє насиченню споживчого ринку якісною продукцією. Аспекти, пов'язані з відтворенням висококваліфікованого трудового потенціалу, вдосконаленням умов праці, покращенням механізму побудови соціально-трудова відносин, зважаючи на нематеріальні мотиви праці, є основою ефективного кадрового менеджменту та забезпечення високого рівня продуктивності праці.

Соціально-економічні резерви підвищення продуктивності праці, перебуваючи у рамках компетенції будь-якого сільськогосподарського виробника, включають такі основні складові, як: вдосконалення системи підбору працівників; покращення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу; вдосконалення умов праці (фізичні характеристики, психологічний клімат); поліпшення використання робочого часу працівників; застосування інших нематеріальних мотивів праці [1].

Основними векторами стратегії нематеріального стимулювання працівників є статусна, трудова та моральна мотивація праці (рис. 1).

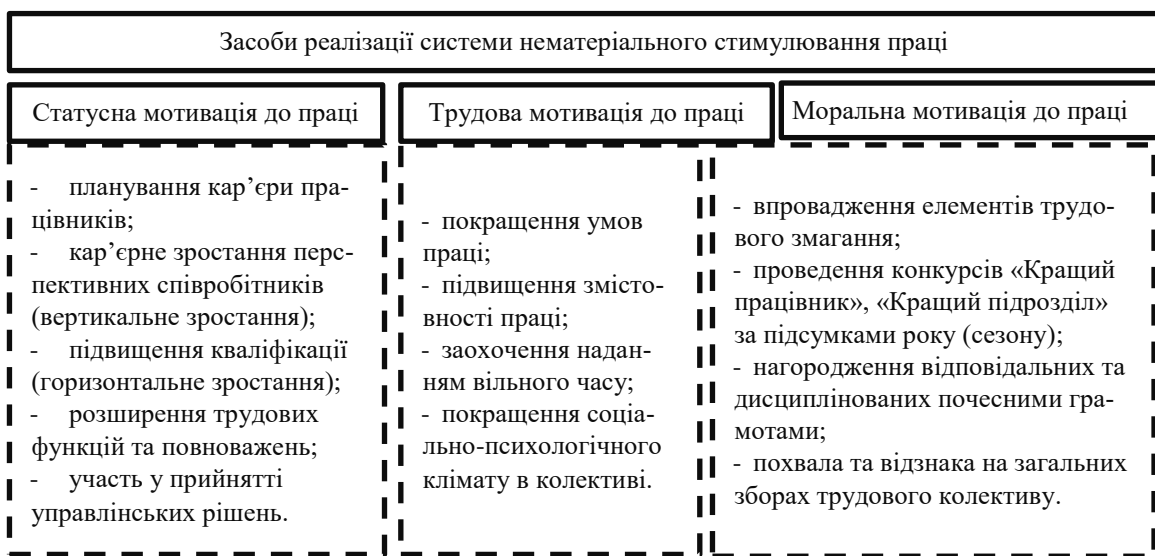


Рисунок 1 – Інструменти нематеріального стимулювання праці [2, с. 41]

Дієва система морального стимулювання працівників сільськогосподарських підприємств має бути елементом організаційної культури. Важливою складовою контролю за ефективністю системи нематеріального стимулювання праці виступає мотиваційний моніторинг, ключовим завданням якого є окреслення економічного та соціального ефекту від використовуваної системи мотивації.

Основними етапами моніторингу мотиваційних процесів є: підготовчий (підготовка опитувальників); основний (проведення анкетування) та завершальний (обробка та аналіз результатів). Функції реалізації мотиваційного моніторингу доцільно віднести до компетенції служби контролю ефективності використання персоналу підприємства. Важливого значення при цьому набуває налагодження ефективної системи комунікацій. Формування ефективної системи комунікацій на підприємстві сприяє як покращенню мотиваційного механізму, так і динамічному вирішенню існуючих проблем.

Важливу роль у формуванні дієвого механізму використання соціально-економічних складових розвитку підприємства відіграє система оцінювання працівників, оскільки виконує двояку роль: як функцію контролю, так і мотивації до вдосконалення результатів роботи [1]. Найпоширенішим методом оцінювання працівників сільськогосподарської галузі є атестація, яка реалізовує як явні, так і приховані функції: детальне знайомство з потенціалом та здібностями підлеглих; підтвердження прийнятих раніше кадрових рішень; підвищення відповідальності підлеглих; переконання у правильності рішення щодо звільнення працівника; передбачення напрямів кар'єрного зростання працівників тощо [2, с. 42].

Результати оцінки дозволяють прийняти рішення щодо потреби у додатковому навчанні, підвищенні кваліфікації, кар'єрних змінах, преміюванні та нагородженні працівників. Основними напрямками вдосконалення освітньо-кваліфікаційного рівня працівника сільськогосподарської галузі є наступні: навчання майбутніх працівників на базі підприємства-роботодавця (проходження студентами практик та стажувань); навчальні семінари для фахівців на базі успішних підприємств галузі; участь у аграрних виставках; підвищення кваліфікації на базі навчальних закладів аграрного профілю [1].

Отже, комплексне та ефективне використання резервів підвищення продуктивності праці на основі аналізу впливу соціально-економічних факторів забезпечить покращення результативності праці в аграрному виробництві. Збільшення продуктивності праці забезпечує економію сукупної праці, тобто скорочує трудомісткість виготовлення продукції. Тому дослідження даної проблеми є досить важливим завданням, оскільки сприяє ефективнішій організації праці та виготовленню конкурентоспроможної продукції.

Список використаних джерел

1. Кузник Б.Я. Фактори підвищення продуктивності праці в сільському господарстві України [Електронний ресурс] / Б.Я. Кузник, В.І. Нестеренко // Економічні науки. Економіка підприємства. – 2013. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_OINXXI_2013/Economics/10_147111.doc.htm.
2. Бабенко А.Г. Соціально-економічні фактори продуктивності праці в контексті управління персоналом сільськогосподарських підприємств / А.Г. Бабенко, К.В. Бондаревська // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія : Економічні науки. – Випуск 4. – Т. 2. – 2012. – С. 39–45.

УДК 334.7

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Глеб В.А., магістрант 2-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету
Одінцов О.М., д.е.н., доц., професор кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Підвищення ефективності використання основних засобів підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства та його конкурентоспроможність на ринку. Роль основних засобів у процесі виробництва, особливості їх відтворення в умовах ринкової економіки зумовлює особливі вимоги до інформації про наявність, рух, стан і використання основних засобів. Ринкова система управління потребує більш оперативної та комплексної інформації щодо основних засобів. Практика підприємств свідчить, що облік основних засобів ще більш ускладнився. Існує ряд проблем, які негативно впливають на процес управління виробництвом і знижують ефективність використання основних засобів.

Вдале управління основними фондами розглядається як їх дієве використання у виробничому обороті. Основні засоби – це фонди, які використовуються у виробництві довгостроковий час, вони поволі втрачають свою первісну вартість через фізичне спрацювання, та переносять її на продукцію, роботи або послуги за рахунок амортизації.

Значну роль в діяльності та розвитку будь-якого підприємства відіграє ефектне застосування основних фондів. Завдяки цьому на підприємстві можна досягти зростання технічного рівня виробництва, збільшення економічного та виробничого потенціалу. З'являються більш широкі можливості для диверсифікації виробництва, випуску нового продукту, який буде більш рентабельним та більш бажаним для споживачів. Ефективність використання основних фондів також сприяє виробництву якісної продукції та зростанню продуктивності праці.

Для ефективної діяльності підприємства значну роль відіграє стан основних фондів. Необхідно зазначити, що їх технічний стан є матеріальним відображенням науково-технічного прогресу, який відіграє роль головного чинника в підвищенні ефективності здійснення виробничого процесу. Тому не дивно, що оцінка стану основних фондів є найбільш дієвим інструментом управління технічним забезпеченням.

На структуру основних фондів впливають такі фактори:

- особливості матеріально-технічної бази виробництва;
- рівень концентрації виробництва, розмір підприємства;
- технічний рівень виробництва, механізація, автоматизація та комп'ютеризація процесів;
- географія розміщення підприємства;
- співвідношення між різними видами капітальних робіт;
- будівництвом нових та реконструкцією діючих підприємств тощо [1].

Серед дієвих напрямів підвищення ефективності використання основних фондів є зростання продуктивності на одиницю часу роботи обладнання, найбільш можливе зменшення його простоїв; дотримання пропорційності і змінності у роботі обладнання; ефективний процес контролю, введення в дію прогресивних технологій, сучасних технологічних ліній, устаткування, машин, стрімке освоєння проектних виробничих потужностей.

Провідною ознакою зростання рівня застосування основних засобів на підприємстві є збільшення обсягу продукції, яка виробляється. Всі заходи і технічні, і організаційні, і економічні, спрямовані на досягнення цієї мети можна розбити на дві групи. Перша група передбачає підвищення екстенсивної завантажки обладнання. Екстенсивний напрям позитивний тим, що не потребує додаткових капітальних вкладень, але треба пам'ятати про обмеження завантаження обладнання календарним фондом часу. Друга група включає заходи щодо збільшення інтенсивної завантажки устаткування. Ці заходи практично не обмежують зростання продуктивності обладнання, але потребують значних капіталовкладень.

Успішне функціонування основних фондів і виробничих потужностей залежить від інтенсивних та екстенсивних факторів поліпшення їх використання. Інтенсивний напрямок підвищення ефективності використання основних фондів і виробничих потужностей припускає підвищення ступеня завантаження обладнання в одиницю часу (шляхом модернізації обладнання, встановлення оптимальних режимів його завантаження). Істотним напрямком підвищення ефективності використання виробничих потужностей є удосконалення структури основних фондів; удосконалення планування, управління й організації праці та виробництва; зниження фондомісткості, підвищення фондівіддачі та продуктивності праці на підприємстві; поліпшення та розвиток систем матеріального та морального стимулювання праці та ін.

Екстенсивний напрямок означає, що, з одного боку, буде збільшений час роботи діючого обладнання за календарний період, а, з іншого – підвищена питома вага діючого обладнання в загальному складі обладнання, що є на підприємстві. Для збі-

льшення часу роботи обладнання необхідно: скоротити та ліквідувати внутрішньозмінні простої обладнання шляхом підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення виробництва робочою силою, сировиною, паливом; скорочувати цілодобові простої обладнання, підвищить змінність його роботи [2].

Отже, основними напрямками підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємством є такі:

1) Установка, монтаж та введення в експлуатацію основних виробничих фондів по можливості одночасно.

2) Збільшення капітальних вкладень в активну частину основних виробничих фондів підприємства.

3) Максимально можливе використання продуктивності та потужності наявного на підприємстві парку обладнання.

4) Максимально можливе використання календарного фонду часу згідно з технічними характеристиками обладнання.

5) Забезпечення належного обслуговування та дотримання необхідних умов експлуатації обладнання.

6) Своєчасне оновлення основних виробничих фондів підприємства.

7) Застосування комбінованого способу організації виробничих процесів на підприємстві.

Підвищення функціонування основних фондів і виробничих потужностей залежать як від інтенсивних, так і від екстенсивних факторів поліпшення використання їх. Інтенсивний напрямок підвищення ефективності використання основних фондів і виробничих потужностей передбачає підвищення ступеня завантаження обладнання в одиницю часу. Екстенсивні означають, що, буде збільшений час роботи обладнання, яка діє за календарний період та підвищена питома вага діючого обладнання в загальному складі обладнання, що є на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Гетьман О. О. Економіка підприємства: навч. посіб. / Гетьман О.О., Шаповал В.М. – 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

2. Сідун В.А. Економіка підприємства: навчальний посібник / Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. – вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с.

УДК 334.7

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Григор О.О., к.н.держ.упр., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету
Негода Н.В., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Економічна необхідність енергозбереження в Україні стає не лише актуальною, але й необхідною для забезпечення в умовах дефіциту паливно-енергетичних ресурсів потреби в паливі, що дасть змогу заощадити його як в натуральному, так і в грошовому еквіваленті. Світовий досвід свідчить про те, що здійснення економічно обґрунтованої енергозберігаючої політики підприємства у використанні енергетичних ресурсів є одним із найважливіших завдань підприємств в сучасних ринкових умовах. При цьому витрати на впровадження заходів з енергозбереження значно менші, ніж ті, що потрібні для видобутку відповідної кількості палива. Окрім того, швидке зростання вартості енергоресурсів на світових ринках потребує від споживачів застосування енергозберігаючих технологій і методів, що дають змогу суттєво знизити обсяги їх споживання. Враховуючи те, що ціни на джерела енергії як правило, з кожним роком зростають, постає необхідність оперативного вирішення пов'язаних з цим проблем не тільки на окремих підприємствах, але й в масштабах усієї країни.

Функціонування підприємств в сучасних умовах вимагає застосування нових принципів управління енергозабезпеченням з метою зниження рівня споживання паливно-енергетичних ресурсів на одиницю кінцевого корисного ефекту при їх використанні з одночасним скороченням негативного впливу на навколишнє середовище. Нові енергетичні реалії змусили підприємства всіх галузей національного господарства активізувати діяльність у сфері енергозбереження, бо значні збільшення тарифів на енергоресурси поставили багато підприємств на межу виживання, створивши суттєву загрозу економічній ефективності їх функціонування. В більшості випадків українські підприємства виявилися неготовими до впровадження нових механізмів та систем енергозабезпечення, побудованих за принципами гнучкості, керованості, енергоощадності. Економіка України залишається надзвичайно енергоємною: витрати ПЕР на одиницю ВВП у 2,6 рази перевищують показники розвинених країн світу [1].

У 1997 році затверджено перший програмний документ діяльності в сфері енергозбереження «Комплексну державну програму енергозбереження України»

(КДПЕ) [2], в якій для усіх галузей, в тому числі і для нафтогазового комплексу, визначено основні першочергові масштабні заходи з енергозбереження.

Сучасна енергетична стратегія повинна передбачати, що 80-90% необхідних інвестицій в енергозберігаючі заходи можуть бути сформовані за рахунок власних джерел газотранспортних підприємств, тобто проблема енергоефективності та енергозбереження стає одним з найважливіших завдань. В умовах нестачі інвестиційних ресурсів виявлення резервів і напрямків енергозбереження має особливе значення. Енергетична стратегія передбачає значні інвестиції і у енергозбереження: до 36 млрд. грн протягом 2005-2030 років, що дозволить забезпечити скорочення потреби в енергетичних ресурсах на 122 млн. т у.п [3].

Ці проблеми розглядаються у фундаментальних працях І.М. Заремби, Т.В. Середюка, А.І. Шевцова, О.В. Мельника та інших вітчизняних і зарубіжних науковців. У згаданих роботах запропоновано диференційований порядок визначення пільг для підприємств, що проводять політику енергозбереження, розроблено організаційно-методичну модель моніторингу та планування енергозбереження та пропозиції стосовно підвищення ефективності управління процесами енергозбереження на промислових підприємствах, розглянуто проблеми входження в європейські енергетичні ринки, досліджуються питання реформування енергетичного сектора та розвиток приватизаційних процесів, питання підвищення ефективності енергетичного виробництва та енергоспоживання, питання пошуку балансу інтересів в організації енерготранзиту територією України.

Великою проблемою на даний час є оновлення технічної бази виробництва, тобто впровадження нового обладнання, яке б давало можливість зменшити витрати ресурсів та усунути їх втрати, а також використання принципово нових технологій, які є енергозберігаючими. На жаль, через відсутність належних коштів на оновлення технічної бази, підприємства продовжують функціонувати, використовуючи енергомістке обладнання, неефективні технології. Крім того, важливим є якісне технічне забезпечення транспортування і зберігання ресурсів [4], велика увага приділяється розробці безвідходних технологій.

Достатньо актуальною проблемою усіх програм енергозбереження є недостатнє фінансування:

- програми, що передбачали бюджетне фінансування, не виконані або виконані не в повному обсязі через нестачу бюджетних коштів;

- не отримали детального опрацювання механізми залучення приватних інвестиційних коштів;

- відсутній «економічний механізм енергозбереження», що передбачав би стимулювання розробки і реалізації проектів у сфері енергозбереження та підвищення енергоефективності [6].

Важливими організаційними чинниками є організація обліку і контролю за використанням енергоресурсів, які включають в себе проведення енергоаудитів та енергетичного менеджменту. Світова практика підтверджує, що запровадження на підприємствах енергетичного менеджменту скорочує споживання енергоресурсів на 10%, а енергетичного аудиту – на 20% у результаті усунення нераціональних витрат ПЕР і їх втрат [5].

Отже, завданням подальших досліджень з зазначеної проблематики є формування системи показників-індикаторів, що забезпечать проведення якісної оцінки рівня внутрішньої енергетичної безпеки підприємства, рівня зовнішніх загроз та інноваційно-інвестиційної активності підприємства в сфері енергозбереження.

Список використаних джерел

1. Суходоля О.М. Механізми фінансування енергозберігаючих проектів у ринкових умовах господарювання [Електронний ресурс] / О.М. Суходоля. – Режим доступу : <http://www.is.svitonline.com/sukhodolya/publicat/ensaving/UkrEco2004.htm>
2. Комплексна державна програма енергозбереження України // Кабінет Міністрів України. – Офіц. вид. – К. : КМУ, 1996. – 220 с.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc.
4. Середюк М.Д. Шляхи підвищення ефективності та зменшення енерговитратності процесів транспортування і зберігання нафти і газу / М.Д. Середюк, В.Я. Грудз // Нафтогазова енергетика. – 2007. – №2. – С. 24-30.
5. Україна почала самостійну реконструкцію газопроводу «Уренгой – Помари – Ужгород» [Електронний ресурс]// Економіка. – 2011-07-19 – Режим доступу : <http://ukranews.com/uk/news/economics/2011/07/19/48548>
6. Мамалига В.: Енергозбереження. Що робити і що далі? [Електронний ресурс] // Українська енергетика. – Режим доступу: <http://ua-energy.org/post/51164>.

УДК 338

МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

Грубяк С.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

Сучасний стан ринкової економіки України передбачає впровадження конкурентних відносин в традиційних з точки зору державної монополії сферах народного господарства, однією з яких є галузь газопостачання. Підприємства та організації, які функціонують у сфері газопостачання, у переважній більшості належать до підприємств державної форми власності і це певною мірою ускладнює впровадження повноцінних конкурентних відносин. З іншого боку, галузь газопостачання є над-

звичайно важливою для життєзабезпечення суспільства в цілому, що визначає специфіку її функціонування в контексті необхідності впливу держави. За сучасного стану економіки послуги постачання газу для населення, дрібних, комунально-побутових споживачів і транспортування та розподіл газу цим категоріям споживачів є технологічно невід'ємними і здійснюються на ринку природної монополії. У той же час при постачанні газу промисловими споживачами у стані природної монополії перебуває ринок транспортування газу та його розподіл; постачання газу для таких категорій споживачів здійснюється на конкурентних засадах.

На національному ринку газу покупцями виступають домогосподарства, промислові підприємства, підприємства житлово-комунальної служби тощо. Продавцями газу є державні та приватні підприємства, що отримали відповідні ліцензії. На національному ринку газу України ключовими суб'єктами державного управління газовим комплексом України є Кабінет Міністрів України (КМУ), Міністерство енергетики та вугільної промисловості України (Міненерговугілля), Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики та комунальних підприємств (далі – НКРЕКП). Державне регулювання в газовій галузі здійснює Міненерговугілля, до основних завдань якого, зокрема, належать формування пріоритетів розвитку та забезпечення нормативно-правового регулювання у паливно-енергетичному комплексі, формування та вдосконалення відносин у сфері функціонування ринку природного газу, розробка цільових програм, зокрема, щодо диверсифікації джерел постачання природного газу, здійснення державного нагляду у галузі тощо [2]. Державне регулювання діяльності суб'єктів ринку природного газу здійснюється НКРЕКП [3]. Функції контролю за діяльністю підприємств галузі покладені на Антимонопольний комітет України.

В управлінні підприємствами газової промисловості значна роль відведена державному регулюванню як основній формі регламентації діяльності монополіста НАК «Нафтогаз України».

Методи державного управління в галузі зводяться до:

– прямих методів управління через економічні та організаційно-правові методи регулювання, зокрема через встановлення фіксованих цін, граничних рівнів цін, граничних нормативів рентабельності, регулювання обсягу виробництва газу та його розподілу, надання дотацій підприємствам та субсидій споживачам, державного прогнозування на довго-, середньо- та короткотермінову перспективу;

– опосередкованих методів управління через економічні та правові методи управління;

– економічні методи, інструментами якого є ставки податків, митні тарифи, норми амортизації;

– правові методи – система законів та законодавчих актів, що регламентують діяльність суб'єктів газового ринку;

– індикативних методів – непрямого, опосередкованого впливу, який має орієнтований, рекомендаційний характер (науково-методичне забезпечення розвитку інфраструктури ринку газу та його координації) [1].

Серед проблемних питань сьогодення слід виокремити такі, як чіткий розподіл функцій управління газотранспортною системою України між основними суб'єктами газового ринку, включаючи державні інституції, підприємницькі структури, в тому числі посередницького характеру, інфраструктурне забезпечення тощо.

Проблеми управління вітчизняною газотранспортною системою в значній мірі слід вважати похідними від загальної системи управління національною економікою, яку характеризують процеси невизначеності перспектив розвитку, розвал старих економічних зв'язків з країнами-постачальниками газових ресурсів та невідпрацьованістю нових юридичних форм їх відновлення. Саме одночасність дії нових і старих механізмів господарювання, нових і старих законодавчих актів, що регламентують діяльність суб'єктів газотранспортної системи, слід вважати основними гальмівними факторами, дія яких негативно впливає на ефективність функціонування газової галузі економіки.

Отже, вважаємо, що методи державного управління галуззю повинні зводитись до:

– прямого управління галуззю через встановлення державним органом – НКРЕКП нефіксованих цін на газ та тарифів з його транспортування, а їх граничних розмірів для захисту прав споживачів від монопольного встановлення рівнів цін;

– непрямого управління промисловістю шляхом економічного стимулювання, засобами якого можуть бути зниження податків з доходу, що використовуються для інвестицій у ефективний розвиток підприємств галузі та нарощування видобутку газу, сприяння у наданні кредитів підприємствам, котрі розвивають потенційні види логістичних послуг (диференціації цін на газ, проведення заходів щодо енергозбереження на підприємствах, котрі споживають газ, надання пільгових кредитів на утримання запасів та стратегічних резервів газу для підземних сховищ газу тощо).

Список використаних джерел

1. Бобрівець С.В. Державне регулювання ринку газопостачання: економічна суть та методи управління / С. Бобрівець // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. Вип. 8. – Тернопіль: АНГ. – 2003. – С. 21-26.

2. Єлісеєва Л. В. Особливості структури національного ринку газу як складової ринку природних ресурсів України / Єлісеєва Л. В. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – Випуск 19.

3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/?id=11889>.

УДК 330.322

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Демиденко В.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету
Клименко Т.І., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

На сучасному етапі актуальним є впровадження положень щодо активізації інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності держави-регіону-галузі-підприємства. При цьому особливе значення має професійність управлінців, тобто їх здатність впровадити інвестиційно-інноваційні відносини в конкретні дії підприємства на ринку. Крім того, практичний досвід взаємин на ринку із застосуванням тактичного проектування і планування діяльності підприємства допомагає в сучасній ситуації створити інноваційно-інвестиційний механізм. Він дасть змогу як підприємству, так і всьому ринку в цілому більш жорстко планувати необхідність власних дій на ринку, одночасно відстежуючи їхню якість. Необхідно створити і послідовно реалізувати інноваційно-інвестиційний механізм, що відповідає новим економічним і соціально-політичним реаліям, а також забезпечує великомасштабний приплив капіталу для модернізації виробництва. Одним з істотних елементів цього механізму є організаційно-економічний аспект [1].

Інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність з метою одержання певного доходу (прибутку). Залежно від напрямку вкладень виділяють дві основні форми інвестицій: реальні і фінансові (рис. 1) [2].

Інновації – це новостворені або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери. Інноваційна діяльність включає в себе: випуск та розповсюдження нових видів техніки та технологій; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм із великими термінами окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані виробничих сил країни; розробку й впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, спрямованих на покращення соціального стану населення, екологічної ситуації тощо. Розрізняють такі основні типи інновацій:

1. Товарна інновація – введення нового продукту.

2. Технологічна інновація – введення нового методу виробництва.
3. Ринкова інновація – створення нового ринку товарів або послуг.
4. Маркетингова інновація – освоєння нового джерела постачання сировини або напівфабрикатів.
5. Управлінська інновація – реорганізація структури управління.
6. Соціальна інновація – впровадження заходів щодо покращення життя населення.
7. Екологічна інновація – впровадження заходів щодо охорони навколишнього середовища [3].



Рисунок 1 – Види інвестицій

Інвестиції й інновації – дві нерозривно пов’язані сфери економічної діяльності, що найбільшою мірою були і залишаються уражені кризою. На ринку склалася така загальна ситуація, що інновації, які колись здійснювалися за рахунок централізованих джерел, звелися до мізерної величини, тоді як інвестиції, що володіли внутрішньою структурою, втратили її і стали неупорядкованими і неорганізованими,

стимулюючи тільки короткострокові цілі інвесторів. Вихід з такого становища один – подолати економічну кризу неможливо без інноваційно-інвестиційного буму, відновлення основного капіталу на принципово новій, конкурентоспроможній основі. Капітальні вкладення без інновацій не мають сенсу, оскільки безглуздо відтворювати застаріле обладнання, що не користується попитом і якому властиві високі витрати ресурсів.

Найважливішим елементом інноваційно-інвестиційного механізму є ресурсне забезпечення проектів і відповідних програм – кадрове, фінансове і технічне. Важливим елементом інноваційно-інвестиційного механізму з позиції його тактичної формалізації в межах конкретного підприємства є формування інноваційно-інвестиційної стратегії. Це повинно відобразитися в державних і зональних (регіональних) інноваційних та інвестиційних програмах і великих проектах. Головне вибрати ті пріоритетні виробництва, де концентрація ресурсів зможе швидко забезпечити успіх і ланцюгову реакцію перелому в багатьох сферах народного господарства. Важливо при цьому врахувати, щоб підприємство виробляло конкурентоспроможну продукцію [1].

Отже, лише формування інноваційно-інвестиційного механізму з урахуванням найважливіших елементів дасть змогу досягти високого рівня соціально-економічного розвитку, який повинен включати такі складові: розробку інноваційної моделі розвитку економіки; формування державної та регіональної інноваційно-інвестиційних програм та заходів щодо їх реалізації; формування координуючих органів та ефективного механізму стимулювання інноваційної діяльності у державі, в регіонах та на підприємствах; механізм ресурсного забезпечення відповідних програм та проектів (технологічне, кадрове, фінансове та ін.); наявність кадрової бази, навчання, підготовку менеджерів та фахівців; стабільну законодавчо-нормативну базу щодо створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату в країні; впровадження науково-технологічних досягнень та забезпечення конкурентоспроможної продукції; розвиток пріоритетних галузей економіки та всіх регіонів країни.

Список використаних джерел

1. Інвестиції та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://pidruchniki.com/15660212/investuvannya/innovatsiyna_forma_investitsiy.
2. Сутність та форми інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/52/3806.html>.
3. Теоретичні основи інноваційно-інвестиційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://studfiles.net/preview/5171240/>.

УДК 334.7

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНІСТЬ

Димитрова Д.О., магістрантка 1-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Якушева О.В., к.е.н, доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Актуальність теми полягає в тому, що існують проблеми залучення інвестицій та підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств останнім часом, адже, забезпечення високих темпів розвитку господарюючих суб'єктів та підвищення конкурентоспроможності значною мірою визначається рівнем їх інвестиційної активності та діапазоном інвестиційної діяльності.

Тому проаналізуємо фактори та резерви підвищення економічної ефективності інвестиційної діяльності підприємств та розробимо практичні рекомендації, виходячи із ситуації, що склалася в економіці країни на основі виявлених тенденцій розвитку підприємств та формування інституціональних передумов переходу до ринкових відносин.

Ефективне управління інвестиційною діяльністю передбачає використання фінансового аналізу інвестицій підприємства, який має сприяти отриманню суб'єктом управління необхідної інформації щодо інвестиційної діяльності з метою оцінки її доцільності, правомірності та ефективності.

Формування підприємством інвестиційних ресурсів має здійснюватися за рахунок власних коштів, а також із залученням позикового капіталу, з наступним погашенням його із суми прибутку від експлуатації інвестиційних об'єктів. Власні інвестиційні ресурси підприємств можуть виступати у вигляді нерозподіленого прибутку та амортизаційних відрахувань, а залучені – у вигляді кредитів, позик.

Розробка інвестиційної стратегії підприємства передбачає складний та комплексний аналіз усіх елементів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства, а також узгодження вказаних цілей та заходів їх досягнення з загальною стратегією підприємства. В процесі розробки інвестиційної політики підприємством, можна виділити такі кроки [1]:

по-перше, аналіз інвестиційної діяльності підприємства в минулому періоді;

по-друге, ґрунтовне дослідження зовнішнього інвестиційного середовища та кон'юнктури ринку;

по-третьє, визначення стратегічних напрямів розвитку підприємства, котрі мають забезпечуватися майбутньою інвестиційною діяльністю;

по-четверте, обґрунтування типу інвестиційної політики підприємства відповідно до цілей вкладання грошових коштів та міри ризику;

по-п'яте, формування інвестиційної політики підприємства у відповідності до основних напрямів інвестування;

по-шосте, формування інвестиційної політики підприємства у галузевому та регіональному розрізі;

по-сьоме, узгодження основних напрямків інвестиційної політики підприємства. Початковим етапом має бути, насамперед, аналіз інвестиційної діяльності підприємства або організації разом із комплексним дослідженням зовнішнього середовища, включаючи усі можливі фактори впливу на ефективність вкладених інвестицій.

Проведення такого дослідження дозволяє найбільш повно оцінити інвестиційний потенціал підприємства, його ступінь привабливості для інвесторів, а також ефективність самої економічної діяльності організації. Об'єктом дослідження в цьому випадку мають виступати загальна динаміка інвестиційної діяльності підприємства та її обсяг. Також визначається питома вага вкладених коштів відповідно до кожного напрямку інвестування, тобто досліджується сама структура інвестиційного процесу організації, а на її основі робиться висновок про загальну ефективність такого роду діяльності підприємства в окремому періоді. Така стратегія має передбачати оптимальну структуру обігових коштів разом із реальним джерелами їх формування, передбачати систему отримання позикових коштів підприємством у разі виникнення такої потреби, передбачати заходи антикризового управління фінансами, які забезпечили б стабільний розвиток підприємства [2].

Впровадження чіткого механізму комплексного аналізу та оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємств забезпечує позитивний вплив держави на прийняття інвестиційних рішень, і в послідуєчому призводить до більш раціонального використання капіталовкладень та формування сприятливого інвестиційного клімату.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учеб. курс / И.А. Бланк. – М.: Эльга-Н, 2012. – 398 с.
2. Інвестиційна політика підприємства [Електронний ресурс] // Економіка. – Режим доступу : <http://ukr.vipreshebnik.ru/investitsijnij-menedzhment/4044-investitsijna-politikapidpriemstva.html>

УДК 657.002

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Дорофєєва Н.А., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Манн Р.В., д.е.н., проф., професор кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

В умовах ринкової економіки головною метою діяльності підприємств є одержання прибутку, ключовим джерелом якого виступає процес реалізації готової продукції. Однак, без достовірної, точної, відповідним чином систематизованої інформації щодо особливостей обліку процесу реалізації готової продукції ефективно управління підприємством є неможливим. Ефективність обліку реалізації готової продукції впливає не лише на фінансовий результат діяльності підприємства, але й на дохідну частину державного бюджету, що і актуалізує тему дослідження.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» управлінський (внутрішньогосподарський) облік визначається як система накопичення, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [1]. Управлінський облік має суттєві розбіжності з традиційним бухгалтерським обліком, оскільки перший не обмежується у виборі методів та правил здійснення; розробляється самим підприємством, враховуючи індивідуальні параметри та чинники господарювання; його інформація володіє конфіденційним характером [2, с. 62].

Управлінський облік значною мірою пов'язаний з організаційною структурою підприємства, оскільки є інтегрованою системою підготовки ключової інформації та забезпечення нею різних рівнів управління для досягнення ефективного процесу планування, контролю та підвищення якості рішень, прийнятих користувачами. Грибановський В. М. до головних завдань внутрішньої інформаційної системи, яка надає інформацію для ухвалення рішень, відносить калькуляцію собівартості продукції (виробничий облік), планування (бюджетування), аналітичні розрахунки і, як результат, – формування управлінської звітності (рис. 1).

За допомогою виробничого обліку здійснюється збір інформації про виробничі витрати з метою оцінки вартості виготовленої продукції. Бюджетування є процесом окреслення дій, які мають бути виконані в майбутньому. Аналіз є інформаційною

підготовкою для здійснення вибору, оцінки варіантів та альтернатив, який забезпечує краще сприйняття інформації. Управлінська звітність – це сукупність впорядкованих показників, в якій відбувається інтерпретація розбіжностей від планів та кошторисів [3, с. 57].

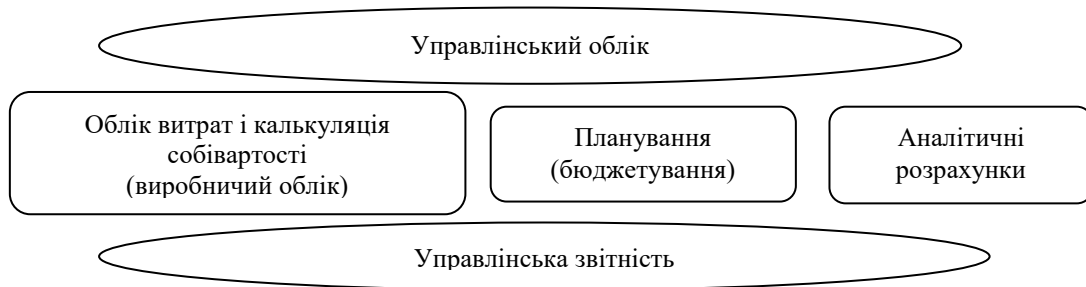


Рисунок 1 – Структура управлінського обліку [3, с. 56]

Розглянемо детальніше збутовий сегмент, а саме управлінський облік та аналіз готової продукції, оскільки кінцевою метою виробничого процесу є реалізація виготовленої продукції (послуг) на визначених умовах. Управлінський облік має забезпечувати дані не лише про обсяг продукції та виручки від їх реалізації, але й стосовно асортименту продукції, масштабів реалізації, ціни, собівартості виробництва, витрат на збут тощо. Готова продукція оприбутковується на складі відповідно до первинних документів, а саме: накладних, актів, відомостей випуску продукції, документів якості (свідоцтва про якість, сертифікати відповідності державній системі сертифікації) [4].

Аналітичний облік процесу реалізації продукції здійснюється окремо за кожним видом проданої продукції та надає необхідну інформацію щодо обсягу та фінансових результатів діяльності не лише стосовно підприємства в цілому, але й за окремими видами продукції [5, с. 353].

Для підвищення ефективності роботи з обліку та аналізу процесу реалізації готової продукції доцільним є використання засобів автоматизації документообігу, що дозволяє накопичувати відповідні бази даних та використовувати їх для складання, редагування та друку вихідних документів, звітів тощо. Вартість та час складання форм є незначними, що сприяє задоволенню інформаційних потреб з обліку та аналізу готової продукції, складанню прогнозних розрахунків для прийняття ефективних управлінських рішень у галузі реалізації готової продукції [4].

Отже, головною ціллю діяльності підприємства є забезпечення його конкурентоспроможності, де процесу реалізації належить значна роль, оскільки останній має істотний вплив на фінансовий результат. На сучасному етапі у процесі управління

підприємством облік та аналіз готової продукції та її реалізації посідає важливе місце. Тому місце управлінського обліку в системі управління не має обмежуватися лише обліком виробничого процесу, але й включати збутовий, складський, фінансовий, інвестиційний, адміністративний сегменти.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні, Закон України, прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Додонов С. В. Адаптація системи управлінського обліку до потреб бюджетування підприємства / С. В. Додонов // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – С. 62-67
3. Грибановский В. М. Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики России / В. М. Грибановский // Управленческий учет. – 2005. – № 1. – С. 54-60.
4. Задоев Ж.В. Проблеми обліку та аналізу готової продукції та її реалізації [Електронний ресурс] / Ж. В. Задоев // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – Випуск 4, 2015. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/205.pdf>.
5. Маркус О. В. Особливості організації обліку процесу реалізації готової продукції за національними стандартами / О. В. Маркус, І. О. Романюк // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 350-357.

УДК:330.101.541:330.42

МАКРОЕКОНОМІЧНЕ РІВНЯННЯ ПОВЕДІНКИ ТРУДОВОГО НАСЕЛЕННЯ

Загоруйко І.О., к.е.н., доц., доцент кафедри соціального забезпечення
Черкаського державного технологічного університету

У попередній роботі автора [1] розглядалися засади моделювання загальної економічної рівноваги. Виходячи з принципу однакової розмірності, було запропоноване макроекономічне рівняння поведінки трудового населення. Воно зв'язувало кількість працюючих L та ставку заробітної плати W , на яку вони погоджуються: $\tau_w W(L_{\max} - L) = M_L$, де L_{\max} – загальна чисельність трудового населення, M_L – величина його грошового запасу, τ_w – стала, що має розмірність часу. Екзогенну величину

τ_w можна розглядати як плановий період, на протязі якого грошового запасу M_L вистачає для компенсації доходу, втраченого внаслідок безробіття. У даній доповіді розглянемо це рівняння докладніше.

У даному рівнянні існує обернено пропорційний зв'язок між чисельністю безробітних $L_{\max} - L$ та ставкою заробітної плати W , прийнятною для зайнятого населення. Зрозуміло, що збільшення безробіття підсилює конкуренцію між працівниками і змушує їх погоджуватися на меншу заробітну плату. Пропоноване рівняння враховує два основних чинники цього процесу – зміну попиту на працю (L_D) та зміну трудових ресурсів країни (L_{\max}), за рахунок природного приросту населення або міграції. У протилежному випадку ($L \rightarrow L_{\max}$) ставка заробітної плати зростає до нескінченності, що стримує попит фірм на працю і унеможливорює перевищення величини L_{\max} .

У свою чергу, величини $L_{\max} - L$ та W прямо пропорційно залежать від накопиченого грошового запасу, динаміку якого можна описати диференціальним рівнянням $dM_L / dt = WL - PC$, де PC – номінальна величина споживчих видатків. З точки зору теорії корисності роль грошового запасу в цьому рівнянні можна пояснити таким чином. Зі збільшенням грошового запасу його загальна корисність зростає, але гранична – зменшується, і навпаки. Трудовий дохід WL збільшує грошовий запас працівників, тому за кожну отриману грошову одиницю вони віддаватимуть все меншу кількість праці, тобто вимагатимуть підвищення її оплати. Таким чином, чим більше грошей матиме трудове населення, тим на більшу ставку заробітної плати воно буде претендувати, або тим менше буде бажаючих працювати. В екстраординарній ситуації, коли виробництво в даній країні повністю зупиняється, населення змушене витратити накопичені кошти і буде погоджуватися на мінімальну ставку заробітної плати $W_{\min} = M_L / (\tau_w L_{\max})$. З урахуванням цієї величини проповане рівняння набуде вигляду: $W(1 - \lambda) = W_{\min}$, де $\lambda = L / L_{\max}$ є рівнем зайнятості.

Рівняння $W(L_{\max} - L) = M_L / \tau_w$ можна розглядати двояким чином. З одного боку, воно визначає величину пропозиції праці: $L_S = L_{\max} - M_L / (\tau_w W)$. З економічної точки зору така функція описує ситуацію, коли працівники не можуть впливати на формування ставки заробітної плати. В цьому випадку збільшення ставки заробітної плати знецінюватиме наявний грошовий запас M_L і для того, щоб його збільшити, працівники будуть працювати більше. В міру накопичування грошового запасу існуюча ставка заробітної плати буде сприйматися відносно все меншою і пропозиція праці зменшуватиметься.

З іншого боку, запропоноване рівняння визначає функцію ціни пропозиції праці: $W_S = M_L / [\tau_w (L_{\max} - L)]$. Така функція описує ситуацію, коли формування заробітної плати визначається боротьбою працівників та роботодавців, а кількість найнятих на роботу однозначно залежить від попиту на продукцію фірм. Розглянемо це в ідеалізованому вигляді. Припустимо, що працівники вимагають від роботодавців надбавки до мінімальної заробітної плати пропорційно рівню зайнятості λ . При цьому, отримавши таку надбавку, вони починають вимагати надбавку вже до цієї надбавки і так далі, до нескінченності. В результаті процес формування ставки заробітної плати набуде вигляду: $W / W_{\min} = 1 + \lambda \cdot (1 + \lambda \cdot (1 + \lambda \dots)) = 1 + \lambda + \lambda^2 + \lambda^3 + \dots = 1 / (1 - \lambda)$.

Доповнимо рівняння трудової поведінки домашніх господарств $\tau_w W(L_{\max} - L) = M_L$ аналогічним рівнянням їхньої поведінки в якості споживачів: $\tau_c PC = M_L$, де τ_c – плановий період, на протязі якого домашнім господарствам вистачає грошового запасу для підтримання даного рівня видатків. Тоді, з рівняння динаміки грошового запасу впливатиме, що при низьких рівнях зайнятості – $L / L_{\max} < 1 / (1 + \tau_c / \tau_w)$ він буде скорочуватися. Це перманентне скорочення грошового запасу погіршуватиме стан трудового населення, яке буде змушене погоджуватися на все меншу ставку заробітної плати навіть при сталому рівні зайнятості. Зрозуміло, що при $L / L_{\max} > 1 / (1 + \tau_c / \tau_w)$ відбуватиметься зворотний процес. Оскільки заробітна плата є вагомою складовою витрат фірм, то в тому ж самому напрямку змінюватимуться й ціни. Отже, запропоноване рівняння дозволяє пояснити відому емпіричну залежність, що описується короткостроковою кривою Філіпса. При цьому величину $\lambda_N = 1 / (1 + \tau_c / \tau_w)$ можна розглядати як природний рівень зайнятості.

Запропоноване рівняння відкрите до включення до нього інших чинників. Формальна модифікація полягає у заміні номінальних величин реальними: $\tau_w \frac{W}{P} (L_{\max} - L) = \frac{M_L}{P}$. У випадку, коли працівники можуть обирати різну тривалість робочого дня або тижня, рівняння набуде вигляду: $\tau_w W(L_{\max} - hL) = M_L$, де h – частка робочого часу за даний період ($h < 1$).

З геометричної точки зору рівняння $\tau_w W(L_{\max} - L) = M_L$ являє собою гіперболу в системі координат « $L - W$ » з вертикальною асимптотою $L = L_{\max}$ та точкою перетину вертикальної осі $W = W_{\min}$. Зрозуміло, що така форма є надто спрощеною. Цей недолік можна усунути, включивши до даного рівняння безрозмірний параметр β : $\tau_w W(L_{\max}^\beta - L^\beta)^{1/\beta} = M_L$. В модифікованому рівнянні обидві частини, як і раніше, мають розмірність грошового запасу. Бажано також, щоб модифікована крива зберігала основні переваги вихідної – строгу монотонність та відсутність точок пе-

регіну. З теоретичної точки зору це означає, що обидві функції – W_s та L_s мають бути однозначними. У цьому випадку працівники змінюватимуть характер своєї поведінки тільки внаслідок зміни напряму економічних процесів. Математично принцип однозначності виражається в незмінності знаку першої та другої похідної: $\partial W / \partial L > 0$, $\partial^2 W / \partial L^2 > 0$, $\partial W / \partial L_{\max} < 0$, $\partial^2 W / \partial L_{\max}^2 > 0$. Ці умови виконуються при $\beta \geq 1$. При цьому, чим більшим є цей параметр, тим більш опуклим буде графік $W(L)$, наближаючись до вертикальної асимптоти. На його лівій ділянці ставка заробітної плати майже не буде змінюватися, а на правій – майже не змінюватиметься чисельність зайнятих.

Ще одна модифікація полягає у врахуванні очікувань працівників. Виходячи з наявності у формулі теперішньої величини грошового запасу M_L , логічно включити до неї також його майбутню величину Γ_L . Обидві ці величини впливають на поведінку працівників однаковим чином, і тому відповідна модифікація може мати, наприклад, такий вигляд: $\tau_w W(L_{\max} - L) = [M_L \wedge \delta] \cdot [\Gamma_L \wedge (1 - \delta)]$, де δ – безрозмірний параметр. Динаміку величини Γ_L можна визначити відповідно до гіпотези адаптивних очікувань: $\Gamma_L + \theta \cdot d\Gamma_L / dt = M_L \cdot \exp(\theta \cdot m_L)$, де m_L – поточний темп приросту грошового запасу $m_L = d \ln M_L / dt$, а θ – період прогнозування. Ліва частина цього рівняння показує, якою має бути величина майбутнього грошового запасу наприкінці періоду θ за умови її рівномірної корекції. Права частина рівняння показує величину, якої може досягнути теперішній грошовий запас за умови збереження існуючого темпу зростання m_L на протязі усього періоду θ .

Список використаних джерел

1. Загоруйко І.О. Засади моделювання загальної економічної рівноваги // Теорія і практика сучасної економіки: Матеріали XVIII Міжнародної науково-практичної конференції: 20-21 жовтня 2017 р. [Електронний ресурс] / відп. ред. Р.В. Манн; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т – Черкаси: ЧДТУ, 2017. – С. 27-30. – Режим доступу : <https://chdtu.edu.ua/feu/keu/conferences/item/9092-materialy-khviii-mizhnarodnoi-naukovo-praktychnoi-konferentsii-teorii-i-praktyka-suchasnoi-ekonomiky>

УДК 339.747

ОСОБЛИВОСТІ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Зубко А.О., студентка 3-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Криза, як соціально-економічне явище, є цікавим та потребує вивчення і дослідження, бо саме вона починає та закінчує економічний цикл. Криза має значний вплив на розвиток суспільства та потребує розробки спеціальної антикризової політики.

Світова економічна криза – це стан економіки, за якого спостерігається погіршення основних економічних показників більшості розвинених країн.

Криза є одним з етапів ділового циклу. Крім кризи у діловому циклі виділяють рецесію, депресію, поживлення та піднесення. Таку «періодичність» можна спостерігати у циклі К. Маркса та багатьох інших представників економічної теорії [1].

Основні форми прояву світової кризи:

1. Збитки і банкрутство іпотечних компаній, банків.
2. Зниження рівня життя населення середнього класу і людей з низьким рівнем доходів.
3. Масові скорочення працівників, зростання безробіття.
4. Підвищення цін на товари споживання.

Перша криза, як економічна рецесія виникла в Стародавньому Римі в 88 р. до н.е. Її причинами була політична нестабільність та постійні соціальні заворушення.

З початку XIX століття, тобто з часу, коли ринкові відносини стають більш зрілими, економіка промислово розвинутих країн регулярно (періодично) відчуває «кризи надвиробництва» (табл. 1).

Після глобальної кризи у 2008 році, подібних масштабних подій у економічному світі не спостерігалось, проте нещодавно американський фінансист Джордж Сорос заявив, що: «Європа зіткнеться з неминучою екзистенціальною загрозою у вигляді повномасштабної фінансової кризи». За його словами, все що в Європі могло піти не так, пішло не так. Сорос підкреслює, що міграційна криза і політика жорсткої економії привели до влади популістів і викликали дезінтеграцію, прикладом якої є Brexit [3]. А експерти американської компанії JPMorgan Chase&Co спрогнозували нову світову фінансову кризу вже у 2020 році. Як повідомляє інформаційне агентство Bloomberg, американці створили модель, мета якої – оцінити терміни і серйозність наступної фінансової світової кризи.

Таблиця 1 – Основні світові економічні кризи [2]

Рік	Назва	Наслідки
1847	Перша європейська криза	1. Скорочення виробництва. 2. Зростання безробіття. 3. Розпад фінансової системи. 4. Припинення роботи підприємств та банків. 5. Падіння товарообороту.
1857	Перша світова криза	1. Закриття понад 300 банків. 2. Значне падіння курсів акцій залізничних компаній (80%). 3. Обвал акцій на фондових біржах у США. 4. Скорочення обсягу виробництва у англійському судобудівництві (на 26%). 5. Скорочення споживання чавуну у Німеччині (25%) та бавовни у Франції (13%).
1997-1998	Азійська криза	1. Падіння валюти багатьох країн Сінгапуру, Індії та Південної Кореї. 2. Отримання позик від МВФ. 3. Банкрутство компаній та банків. 4. Зниження світового ВВП на 2 трлн.
2008	Перша сучасна глобальна криза	1. Криза ліквідності світових банків. 2. Банкрутство найбільших фінансових установ США. 3. Обвал фондових ринків та бірж. 4. Прискорення темпів світової інфляції.

Ця модель JPMorgan розраховує результати, виходячи з таких факторів:

1. Тривалість економічного зростання,
2. Потенційна тривалість наступного спаду,
3. Рівень навантаження,
4. Оцінка вартості активів та ін. [4].

І хоч на думку фахівців, криза 2020 року буде менш «болісною», ніж та, що була у 2007-2009 рр., аналітик JPMorgan Chase Марко Колановіч все ж попередив про те, що наступна фінансова криза може виявитися дуже серйозною через загрозу виникнення "Великої кризи ліквідності". Імовірність початку нової кризи до кінця 2019 року низька, проте торгові конфлікти США і Китаю можуть як прискорити, так і відстрочити його наступ, додає експерт [5].

Наскільки досконала ця модель ще невідомо, проте можливість нової економічної кризи у світі невиключена у зв'язку із сьогоdnішніми політичними подіями, зокрема, загроза розриву трансатлантичного союзу США та ЄС.

Щодо України, то наша економіка на даний момент не є стабільною і ще досі відновлюється після кризи 2014-2015 років. Оскільки українська економіка поки

залежить від кредитів МВФ та інших зарубіжних джерел, то криза 2020 року може сильно на неї вплинути, почнеться новий виток девальвації гривні, ВВП знову впаде, підірветься банківська система. Щоб цього уникнути, потрібно проводити реіндустріалізацію економіки та переходити зі статусу «експортно-сировинної» держави до «інноваційно-високотехнологічної».

Список використаних джерел

1. Уразов А. У. Основи економічної теорії : навчальний посібник для вузів / А. У. Уразов, П. В. Маслак, І. В. Саух . – Київ: МАУП, 2005 . – 323 с.
2. Гладун Т. М. Причини та футурологія сучасної світової валютно-фінансової кризи / Т. М. Гладун, Г. С. Домарадзька, Н. С. Русина // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 657. – С. 468–474.
3. «Soros Sees New Global Financial Crisis Brewing, EU Under Threat». – Режим доступу : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-05-29/soros-sees-new-global-financial-crisis-brewing-eu-under-threat>.
4. Напророкували світову фінансову кризу. – Режим доступу : <https://www.obozrevatel.com/ukr/economics/peredrekli-svitovu-finansovu-krizu-nazvana-data.htm>.
5. Миру предrekli новый кризис в 2020 году. – Режим доступу : <https://www.segodnya.ua/economics/finance/miru-predrekli-novyuy-krizis-v-2020-godu-1170795.html>.

УДК 336.22

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО КЛІМАТУ В КРАЇНІ

Ільченко Н.В., к.н.держ.упр., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Рівень залучення іноземних інвестицій в економіку країни залежить від великої кількості факторів, одним з яких є сприятливий податковий клімат. Враховуючи те, що податкове законодавство в різних країнах відрізняється, може змінюватися в розрізі видів та кількості податків, порядку сплати, для потенційних інвесторів важливо мати можливість попередньо швидко оцінити податкову привабливість країни. В зв'язку з цим важливу роль відіграють відповідні рейтинги, які розробляються та розраховуються провідними світовими організаціями.

Одним з таких рейтингів, за яким здійснюється оцінка податкового процесу в 190 країнах світу є Paying Taxes (Оподаткування), розроблений в рамках проекту Doing Business, що є частиною Global Indicator Group Світового Банку [1]. Даний рейтинг дає загальну картину щодо величини податкового та адміністративного тягаря на середню за величиною компанію в певній країні.

Рейтингування здійснюється за наступними індикаторами:

- загальна середня податкова ставка (Total tax and contribution rate);
- кількість податкових платежів (Payments);
- час, який витрачає платник на подання звітності та сплату податків протягом року (Time);
- ефективність роботи податкових органів після подачі звітності, зокрема простота відшкодування ПДВ та коригування корпоративного податку (Postfilling index). Індикатор податкових платежів відображає загальну кількість сплачених податків та внесків, спосіб сплати, частоту платежів, частоту подання заявок та кількість агентств, залучених у вивчення діяльності стандартизованої компанії. Він містить податки, які утримуються з компанії, такі як податок з обороту (прибутку), податок на додану вартість, податки на оплату праці. Ці податки традиційно збираються з покупців або працівників на вимогу податкових органів.

При розрахунку кількості платежів враховується наявність можливості електронної реєстрації. Якщо в країні дозволено подачу електронної звітності та он-лайн оплату податкових платежів, і цим користується більшість середнього бізнесу, податки рахуються як такі, що платяться один раз на рік, навіть якщо фактично платежі здійснюються частіше. Зазначений підхід застосовується і в разі, якщо декілька платежів здійснюються через третіх осіб, а також, якщо два чи більше податки сплачуються з використанням однієї податкової форми.

Показник часу обчислюється в годинах і вимірює час, який витрачає платник податків на підготовку, подання та виплату трьох основних податків: податку на прибуток (з обороту), ПДВ та податки на робочу силу. Під підготовкою мається на увазі збір всієї необхідної інформації для розрахунку суми податку. Час подання заявки розраховується на підставі того, скільки витрачається годин для заповнення всіх необхідних податкових форм та безпосередньо подання їх до податкового органу. Час сплати враховує години, необхідні для здійснення платежів он-лайн або особисто.

Індекс пост-подачі формується на підставі чотирьох компонентів: часу, який необхідний для оформлення повернення ПДВ, часу на отримання його відшкодування, а також часу пов'язаного з підготовкою та проведенням податкової перевірки щодо правильності сплати податку на прибуток (з обороту). Під податковою перевіркою мається на увазі взаємодія між платникам податків та податковими органами, зокрема вивчення їх первинних документів та угод.

Україна в рейтингу «Оподаткування 2018» знаходиться на 43 позиції [2], порівняно з 84 місцем за результатами рейтингу «Оподаткування 2017». В таблиці 1 наведено динаміку Індексу легкості сплати податків в Україні протягом 10 років.

Таблиця 1 – Динаміка індексу легкості сплати податків в Україні

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс легкості сплати податків	177	180	181	181	181	164	108	85	84	83	80,77
Платежі (кількість на рік)	147	147	147	135	28	28	5	5	5	5	5
Час (кількість годин на рік)	2085	848	736	657	490	300	350	346	346	356	328
Загальний рівень податків (% від прибутку)	56,6	57,2	57,2	55,5	54,9	54,9	52,9	52,2	52,2	51,9	37,8
Індекс пост-подачі (0-100)	x	x	x	x	x	x	x	x	x	79,3	86,0

Отже, в 2018 році загальне податкове навантаження в Україні становить 37,8%, в Європейському Союзі – 40,5%, тоді як загальний світовий показник – 39,6%. Позитивний тренд Україна показує відносно кількості податкових платежів на рік – їх п'ять, при середньому показнику в світі – 24, в ЄС – 12.

У той же час на підготовку і подачу податкової звітності в Україні в середньому йде 327,5 години на рік, тоді як в ЄС цей показник – 161 годину, а загальний світовий – 240 годин. За індексом пост-подачі український показник досяг 85,95 при загальному світовому в 59,51 і європейському – 81,6.

Список використаних джерел

1. Paying Taxes Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/Methodology/Paying-Tax>
2. Paying Taxes 2018 report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2018.html>

УДК 331.5

**ЗАГАЛЬНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ:
ПОГЛЯД РОБОТОДАВЦІВ ТА СТУДЕНТІВ**

Кук Т., проректор з міжнародних зв'язків
Вищої школи лінгвістичної, м. Ченстахова

Середовище функціонування підприємств та організацій та їх попит на роботу в наші дні змінюються дуже швидко. Технологічний розвиток та інновації призводять до змін у структурі попиту на робочу силу. В свою чергу зміни на ринку праці призводять до швидкого старіння існуючих компетенцій та зростання попиту на нові компетенції та навички.

Важко передбачити, які професійні навички будуть шукати роботодавці. З цієї причини працівник повинен бути гнучким і бути готовим до перекваліфікації. Тому замість того, щоб зосередитись на конкурсах, які можна буде виконати в майбутньому, варто поглянути на компетенції, які все більше очікують роботодавці.

Нами було проведено дослідження серед роботодавців, щодо їх основних вимог до випускників вищих навчальних закладів (рис. 1).

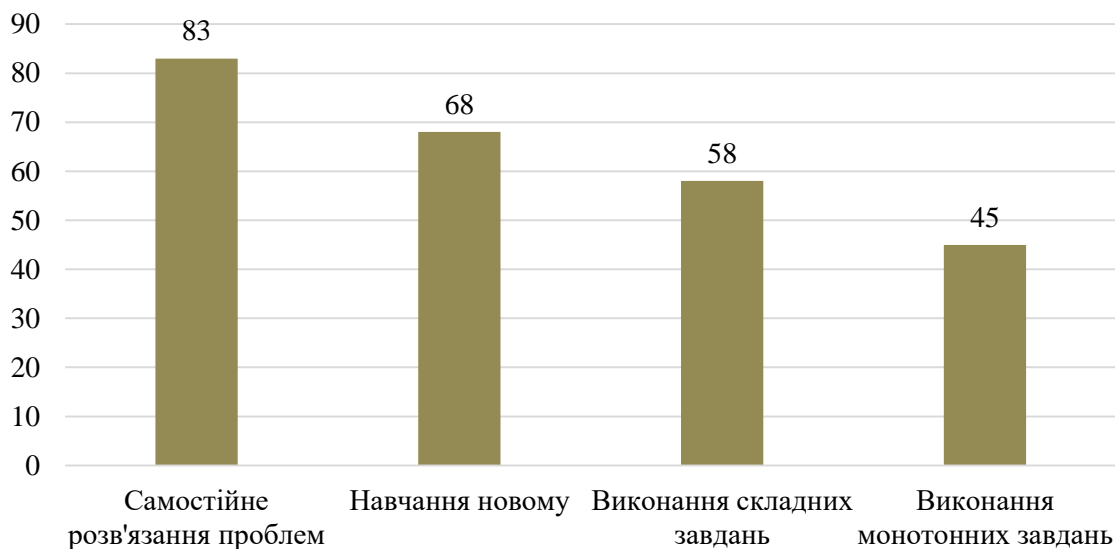


Рисунок 1 – Основні вимоги роботодавців до випускників вищих навчальних закладів до їх знань та вмінь, %

Як бачимо, з дослідження 80% роботодавців основну увагу звертають на вміння випускників самостійно розв'язувати поставлені проблеми. Важливим для ефективної роботи вони вважають (68%) бажання та вміння постійно набувати нові

знання, тобто серед роботодавців ціняться працівники, які навчаються протягом всього життя. Таку вимогу вони пояснюють постійними змінами в зовнішньому та внутрішньому середовищі будь-якої бізнес-компанії та організації, стрімким розвитком інформаційних технологій, необхідністю впровадження інновацій.

Роботодавці наголошують на необхідності студентів бути підготовленими до виконання як складних (58%) так і монотонних завдань (45%).

В той же час, паралельно нами було проведено дослідження серед студентів вищих навчальних закладів, яким було поставлене запитання: «Як Ви думаєте, які вміння та навички Вам потрібні, щоб бути успішними на роботі?». Результати опитування представлені на рис. 2.



Рисунок 2 – Розподіл відповідей студентів на запитання «Як Ви думаєте, які вміння та навички Вам потрібні, щоб бути успішними на роботі?»

Як бачимо з наведених відповідей, 11% респондентів вважають, що важливою є така характеристика як асертивність, тобто здатність людини впевнено та з гідністю відстоювати свої права, не принижуючи при цьому прав інших.

Важливим для студентів є набуття знань зі стрес-менеджменту (11%) та тайм-менеджменту (9%), володіння методикою підвищення самооцінки (9%), вміння розв'язувати конфлікти (8%), розвиток комунікаційні здібності (8%) та підвищення рівня емпатичності (8%).

Визначення загальних та професійних компетентностей та розробку на їх основі освітніх програм вищими навчальними закладами необхідно здійснювати з урахуванням сучасних вимог роботодавців та очікувань студентів.

УДК 658.152

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ НЕРУХОМОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Клименко Т.І., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Об'єктом купівлі-продажу за умов ринкової економіки можуть бути не тільки окремі елементи майна, але й цілісний майновий комплекс підприємства. Підприємство стає об'єктом купівлі-продажу в перебігу процесів приватизації та акціонування, зміни складу власників, при проведенні операцій, пов'язаних із заставою майна, його страхуванням. А відтак виникає необхідність оцінки вартості майнового комплексу підприємства. Одним з можливих випадків оцінювання вартості підприємства є підготовка та проведення антикризових заходів [1].

Нерухомість підприємства – це земельні ділянки, а також будівлі, споруди чи інше майно, безпосередньо пов'язане землею, тобто об'єкти, переміщення яких неможливе без нанесення значної шкоди його вартості і призначенню [2].

Теоретичним фундаментом процесу оцінки є система оцінних принципів, на яких ґрунтується розрахунок вартості об'єктів нерухомості. Принципи оцінки формують вихідні погляди суб'єктів ринку на величину вартості об'єкта нерухомості. У світовій практиці прийнято виділяти чотири групи оцінних принципів:

1) Принципи, засновані на уяві потенційного власника – принципи корисності, заміщення та очікування;

2) Принципи, що впливають із процесу експлуатації нерухомості – принципи внеску, залишкової продуктивності землі, збалансованості, зростаючої та спадаючої віддачі, економічного поділу;

3) Принципи, обумовлені дією ринкового середовища – принципи попиту та пропозиції, конкуренції, відповідності, зміни тощо;

4) Принцип найкращого і найбільш ефективного використання [3].

Використання тих чи інших принципів залежить від конкретної ситуації, яка складається на момент оцінки. Оцінку нерухомості в більшості випадків проводять при:

1. Відчуженні.
2. Здачі в оренду.
3. Банківській заставі.
4. Судових спорах.
5. Внесенні до статутного фонду.
6. Страхування будівлі.
7. Визначенні бази оподаткування.
8. Передачі в управління.
9. Ухваленні будь-яких інших господарських рішень.

Оцінка об'єктів нерухомості може бути необхідна при:

1. Операціях купівлі-продажі або здачі в оренду.
2. Страхуванні об'єктів нерухомості.
3. Кредитуванні під заставу об'єктів нерухомості.
4. Внесенні об'єктів нерухомості як вклад в статутний капітал підприємств.
5. Розробці інвестиційних проектів і залученні інвесторів.
6. Ліквідації об'єктів нерухомості.
7. Інших операціях, пов'язаних з реалізацією майнових прав на об'єкти нерухомості [2].

Ринки нерухомості функціонують під впливом ряду взаємозв'язаних чинників, які впливають на ланцюг ринку «попит-пропозиція-ціна». Ці чинники враховують при оцінці об'єктів нерухомості. Вони об'єднанні в шість основних груп: політичні, економічні, соціально-культурні, демографічні, природно-географічні і науково-технічні.

До політичних можна віднести: соціально-економічну спрямованість політики правлячої партії; військові дії; політику уряду і місцевих органів влади в області економіки – нормативно-законодавчі акти, які стосуються сегментів ринку нерухомості політику місцевих органів влади з функціонального зонування території; елементи державної політики в сфері виробництва. Економічні чинники включають економічний рівень розвитку країни, темпи росту національного валового продукту, кредитно-грошову політику. Соціально-культурні чинники представлені різними аспектами соціально-економічної структуризації населення за такими складовими, як соціально-професійні, соціально-споживацькі, за рівнем доходів, житловими умовами та іншими. Демографічні чинники, які впливають на стан регіональних ринків нерухомості – чисельність населення, приріст населення, щільність населення, міграції, ступінь урбанізованості тощо. До науково-технічних відносять чинники, які впливають на технологію та організацію будівництва, в багатьох випадках визначають параметри собівартості і ринкової ціни при формуванні первинного ринку житла. При проведенні оцінки нерухомості враховуються всі чинники, які прямо

чи опосередковано впливають на цей об'єкт, підвищуючи або знижуючи його вартість.

Процес оцінювання, тобто знаходження грошового еквівалента різним об'єктам нерухомості в конкретний момент часу, являє собою визначення їхньої вартості. Вартість нерухомості, як і будь-якого товару, має дві форм прояву – споживчу та мінову вартість. Споживча вартість носить суб'єктивний характер і виражає корисність об'єкта нерухомості з погляду конкретного користувача, котра виходить зі сформованого варіанту її використання. Мінова вартість лежить в основі процесу обміну об'єктів нерухомості. При цьому в товарному господарстві загальним еквівалентом виміру виступають гроші. На конкурентному ринку ціна, як грошове вираження вартості, є чинником, що врівноважує сили попиту та пропозиції. Мінова вартість виражає корисність об'єкта нерухомості з погляду типових суб'єктів ринку, на конкретну дату продажу виходячи з варіанта його найкращого використання. Ринкова вартість нерухомості це – найбільш ймовірна ціна, за яку об'єкт може бути проданий на відкритому конкурентному ринку при дотриманні всіх умов чесної продажі [3].

Отже, оцінка нерухомості є найпоширенішим видом оцінної діяльності і включає визначення вартості об'єкта (юридичних прав на нього) для подальшої операції між продавцем і покупцем. Є безліч класифікацій діяльності на ринку нерухомості. Оцінка – складний процес, який вимагає високої кваліфікації оцінювача, розуміння принципів і методів оцінки, вільної орієнтації на ринку нерухомості, знання стану і тенденцій попиту і пропозицій на різних сегментах ринку, обумовлений наявністю великої кількості індивідуальних характеристик оцінюваного об'єкта, а також численних факторів, що впливають на оцінку нерухомості. Процес оцінки можна визначити як послідовність процедур, що використовуються для одержання оцінки. Процес звичайно завершується складанням звіту про оцінку, який і надає доказову силу оцінці вартості.

Список використаних джерел

1. Теоретико-методологічні засади оцінки вартості підприємства та його активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/6/695.html>.
2. Нерухомість підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Нерухомість>.
3. Теоретичні основи оцінки нерухомості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://studopedia.com.ua/1_64794_tema--teoretichni-osnovi-otsinki-neruhomosti.html.

УДК 338:658.012.4

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Клименко Т. І., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету
Якушева О.В., к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Для ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах необхідне забезпечення його стратегічної конкурентоспроможності. Для досягнення цієї мети промислове підприємство має володіти сукупністю ресурсів, можливостей та резервів. Стратегія допомагає підприємству вибрати свій раціональний шлях розвитку і створити найважливіші переваги у його функціонуванні: готує його до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує його ресурси зі змінами зовнішнього середовища; прояснює проблеми, які виникають; координує роботу різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств виникає необхідність наукового обґрунтування стратегій їх розвитку [1].

Потенціал підприємства визначають як сукупність виробничих потужностей, ресурсів, можливостей, запасів інших цінностей, природних умов, які можуть бути ним використані для досягнення цілей. Стратегічний потенціал підприємства є інтегрованою й повною характеристикою його розвитку. Сферою його застосування є оцінка перспективних можливостей підприємства щодо зростання ефективності функціонування та зміцнення конкурентоспроможності на ринку. Стратегічний потенціал підприємства – це граничні можливості підприємства щодо досягнення глобальних і локальних стратегічних цілей у певних умовах зовнішнього середовища. Для розуміння сутності стратегічного потенціалу необхідно визначити його види. На основі систематизації існуючих підходів до класифікації видів досліджуваної категорії розроблено єдину узагальнену класифікацію стратегічного потенціалу підприємства (табл. 1).

Основними складовими стратегічного потенціалу підприємства є:

1. Спроможність до проведення макроекономічного аналізу ситуації в країні та регіоні діяльності.
2. Спроможність до прогнозування змін в обсязі та структурі споживчого попиту.
3. Спроможність до аналізу та прогнозування кон'юнктури ринків ресурсів та капіталу, розробки та реалізації ефективних стратегій взаємодії з ринками для залучення необхідних ресурсів.

4. Спроможність до забезпечення стійкості підприємства до негативних змін у зовнішньому середовищі функціонування за рахунок розробки та реалізації ефективних захисних стратегій.

5. Спроможність до ефективного використання інвестиційних можливостей щодо розвитку ресурсного потенціалу [3].

Таблиця 1 – Види стратегічного потенціалу

Критерії класифікації	Види стратегічного потенціалу
1. Відносно зовнішнього середовища підприємства	Внутрішній, зовнішній
2. За ступенем формування прибутку	Прибутковий, збитковий
3. За ступенем використання в основному виді діяльності	Базовий, пересічний
4. За формою існування	Явний, прихований
5. За ступенем застосування	Використовується, не використовується, бажаний
6. За можливістю використання	Дієздатний, недієздатний
7. За ступенем відповідності поставленим стратегічним цілям	Релевантний, нерелевантний
8. За спрямованістю формування	Людино-орієнтований, техніко-орієнтований
9. За мірою реалізації стратегічного потенціалу	Фактичний, перспективний
10. З огляду на кордони діяльності підприємства	Експортний, імпортний

Фактори, що впливають на стратегічний потенціал підприємства:

1. Загальне управління – ефективність за рахунок зростання, використання нововведень, переваг поєднання зрілості і творчого духу, диверсифікації, яка знижує ступінь ризику, використання перспективних технологій управління проектами, використання переваг, властивих ТНК.

2. Фінансовий менеджмент – залучення коштів, розподіл коштів, управлінський облік, бухгалтерський облік, раціональне управління грошовими потоками, інвестиції.

3. Маркетинг – дослідження ринку, аналіз продажів, просування продукції на ринок, реклама, розширення ринку.

4. Виробництво – визначення модельного ряду, адаптація технологій, матеріально-технічне постачання, автоматизація виробництва, розподіл продукції, управління запасами.

5. Інноваційна діяльність – дослідження на основі творчого підходу, розробка та впровадження інноваційних процесів і продуктів, включаючи модернізацію [4].

При аналізі можливих стратегічних змін необхідно брати до уваги стратегічний потенціал основних конкурентів, сукупний стратегічний потенціал стратегічних груп (у разі ухвалення рішення конкурентами, що перебувають в одній стратегічній групі, про об'єднання своїх стратегічних потенціалів, створення консорціуму), стратегічні зони з визначенням вимог до стратегічного потенціалу організацій в кожній такій зоні, конкурентні сфери (сила конкуренції, прибутковість, необхідний рівень операційної і маркетингової активності), привабливість конкурентних галузей. На основі системного підходу, за якого оцінюється як загальна величина потенціалу підприємства, так і величина його елементів, сумарний стратегічний потенціал підприємства пропонується розраховувати не як просту суму складових його елементів, а як інтегральний показник через різномірність і часом непорівнянність оцінок окремих елементів, а також необхідність урахування синергетичного ефекту їхньої взаємодії. Визначення ефективності використання стратегічного потенціалу дає змогу виявити співвідношення його складових, оптимізувати їхні пропорції, виявити потреби в усіх видах ресурсів (кадрових, матеріальних, фінансових, технологічних, інформаційних) та ступінь їх використання. Аналіз існуючих підходів до оцінки стратегічного потенціалу дозволяє об'єднати їх у такі групи (рис. 1) [5].

Процес формування стратегічного потенціалу можна представити у декілька послідовних етапів:

1. Збір, аналіз і обробка інформаційних потоків.
2. Аналіз факторів діяльності підприємства.
3. Вивчення тенденцій розвитку та стратегічних позицій підприємства на ринку.
4. Визначення стратегічних напрямків розвитку підприємства та визначення потенційних можливостей.
5. Формування стратегії підприємства.
6. Оцінка економічних умов реалізації стратегії.
7. Оцінка локальних потенціалів.
8. Формування стратегічного потенціалу [2].



Рисунок 1 – Методи оцінки стратегічного потенціалу підприємства

Отже, в умовах конкурентного економічного середовища успішна діяльність підприємства залежить від формування та ефективного використання його стратегічного потенціалу. Адже він визначає стратегічні можливості підприємства, забезпечує ефективне використання ресурсів, резервів підприємства, розробку та реалізацію його стратегій на всіх етапах розвитку, що впливає на досягнення стратегічних цілей та визначених напрямів розвитку підприємства у майбутньому. Стратегія допомагає підприємству вибрати свій раціональний шлях розвитку і створити найважливіші переваги у його функціонуванні: готує його до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує його ресурси зі змінами зовнішнього середовища; прояснює проблеми, які виникають; координує роботу різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Артеменко Л. П., Фурсік О. І. Підвищення стратегічного потенціалу як напрям стратегічного розвитку підприємства / Л. П. Артеменко, О. І. Фурсік / Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_1_17.

2. Ладонько Л. С., Ганжа М. В. Стратегічний потенціал: формування та оцінка. / Л. С. Ладонько, М. В. Ганжа // Науковий вісник Полісся. – 2015. – Вип. 2. – С. 109-114. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvp_2015_2_19
3. Аналіз стратегічного потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://studfiles.net/preview/5720701/page:24/>.
4. Стратегічний потенціал підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://stud.com.ua/34215/menedzhment/strategichniy_potentsial_pidpriyemstva.
5. Оцінювання стратегічного потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://pidruchniki.com/89749/menedzhment/otsinyuvannya_strategichnogo_potentsialu.

УДК: 338.465

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА РЕЄСТРАЦІЇ ТА ОБЛІКУ РЕЄСТРАТОРІВ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ Е-РЕСЕЙРТ (ЕЛЕКТРОННИЙ КАСОВИЙ ЧЕК)

Колісник І.В., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету
Кошеленко С.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Державна фіскальна служба України продовжує вживати заходи для покращення умов ведення бізнесу з одночасним створенням умов для його прозорості. Для покращення умов ведення бізнесу черговим етапом стало впровадження пілотного проекту електронної системи – «Електронний чек». Він є складовою частиною Пілотного проекту щодо застосування новітніх моделей для реєстрації розрахункових операцій та проекту Мінфіну «Податки це просто». Ця новація має привести до якісно нових перетворень у ланці «підприємець-споживач». Використання новітніх технологій з метою фіскалізації операцій замість традиційних касових апаратів вже давно застосовується в ряді високорозвинених європейських держав.

Сутність новітньої моделі полягає у впровадженні альтернативного технологічного рішення для реєстрації розрахункових операцій в сфері торгівлі (у тому числі торгівлі з використанням інтернету, громадського харчування, купівлі-продажу іноземної валюти, торгівлі через автомати з продажу (надання) товарів (послуг), надання послуг з приймання готівки для подальшого переказу, з перевезення пасажирів та інших послуг) без застосування традиційних реєстраторів (РРО). Система е-Ресейрт матиме можливість інтегруватися з іншими системами ДФС та бухгалтерськими програмами, відповідатиме вимогам захисту інформації та передбачатиме мінімальні затрати. Цей проект був затверджений 13 червня, а концепція використання смар-

тфонів та планшетів у якості новітніх касових апаратів була затверджена 20 вересня 2018 року [1].

Існуюча на сьогодні система реєстрації та обліку реєстраторів розрахункових операцій є недосконалою, оскільки доволі обтяжлива, незручна та високовартісна для платника податків. Вона передбачає реєстрацію реєстратора розрахункових операцій протягом п'яти днів, включаючи візити до органів ДФС та Центрів сервісного обслуговування, оформлення значної кількості паперових документів. Крім того, вартість РРО, які представлені на ринку касової техніки, є високою і становить від 4 до 20 тис. грн. До того ж послуги на технічне обслуговування та ремонт РРО, які забезпечуються центрами сервісного обслуговування відповідно до заключених договорів, а також послуги інформаційних еквайєрів, якими передаються дані РРО, є платними і становлять мінімально 200 грн. щомісяця для кожного РРО. За підрахунками спілки українських підприємців, скасування плати за обов'язкове сервісне обслуговування дозволить бізнесу зекономити 56,6 млн. грн. [3].

Традиційні касові апарати друкують тільки паперові чеки, вимагають наявності друкуючого пристрою, і відповідних витратних матеріалів. Нова система e-Receipt значно спрощує та вдосконалює цей процес, оскільки передбачає виключно online-реєстрацію пристрою через Електронний кабінет і online-передачу (отримання) даних. Інноваційна електронна система передбачає:

- можливість використання новітніх моделей комплексів та їх миттєву фіскалізацію;
- можливість використання контрольної-звітної інформації, що передається від пристрою (чеки) суб'єктами господарювання, для самоконтролю та громадянами для захисту їх прав як споживачів;
- відмову від друку паперових чеків;
- відмову від послуг інформаційного еквайєра;
- безкоштовне програмне забезпечення та інтерфейси користувачів;
- створення центру супроводження бізнесу, який включатиме адміністраторів серверного обладнання та службу підтримки користувачів;
- цілодобову доступність користувачів до системи, можливість їх обслуговування у режимі 24/7/365[4].

Електронний чек, що генерується системою, реєструватиметься в системі ДФС і доповнюватиметься QR-кодом. Інформація про чек будуть доступні для перегляду покупцем. Таким чином, електронний чек буде мати силу на рівні зі звичайним, у разі якщо покупець захоче повернути товар або направити скаргу у відповідні органи [2].

Отже, система «Електронний чек» має великі переваги на відміну від звичайного касового апарату. Використання цієї системи значно спростить ведення бізне-

су для підприємців, це не тільки економія часу, а й економія фінансової сторони, що в наш час займає також важливу роль.

Список використаних джерел

1. «Електронний чек» відкриває нові перспективи // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://officevpr.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/343751.html>
2. E-Receipt та інші інновації для РРО // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.medoc.ua/uk/blog/e-receipt-elektronnij-chek-ta-inshi-innovaci-dlja-rro>
3. Фискальная петля или шаг в будущее? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://prm.ua/ru/smartfon-vmesto-kassovogo-apparata-fiskalnyiy-petlyu-ili-shag-v-budushhee/>
4. Зачем Украине система электронных чеков // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://112.ua/statji/mimo-kassy-zachem-ukraine-sistema-elektronnyh-chekov-449568.html>.

УДК 334.7

**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Колісник І.В., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету
Якушева О.В., к.е.н, доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Для сучасної промисловості України актуальними є створення умов для розвитку економічно ефективних виробництв і підвищення конкурентоспроможності продукції. Одним із важливих елементів потенціалу розвитку організації є ресурси, які задіяні у процесі господарської діяльності. Структура ресурсного забезпечення діяльності окремих підприємств є різною і на сьогодні існують різні підходи до оцінки та ефективного управління структурним співвідношенням ресурсів організації. Тому на сьогодні важливим є визначення оптимальної структури ресурсів, що забезпечують ефективну діяльність організації та значно полегшують пошук основних шляхів поліпшення використання ресурсного потенціалу в умовах зростаючої конкуренції не тільки на рівні країни, але і в межах світової спільноти.

Структура ресурсного забезпечення для кожної організації є індивідуальною, виходячи із специфіки галузі, у якій вона функціонує, рівня економічного розвитку, стану потенціалу розвитку, вибраної стратегії подальшого розвитку. Особливістю управління ресурсами є те, що організації кожної галузі відрізняється специфічною структурою ресурсного потенціалу. Так матеріалоємні галузі (видобувна та переро-

бна галузь промисловості) потребують значних матеріальних ресурсів, які складають переважаючу частку у витратах виробництва. Матеріальні ресурси є обмеженими і часто їх забезпечення супроводжується проблемою дефіциту, тому необхідним є їх ефективне і раціональне використання, поглиблення переробки та заміна штучно створеними аналогами. Стратегічне управління матеріальними ресурсами передбачає зниження матеріаломісткості продукції, збільшення виходу продукції, скорочення та ліквідацію втрат, використання вторинних ресурсів і відходів. Капіталоємні галузі (машинобудівна, будівельна галузь) вимагають значних технологічних та технічних ресурсів, які, з одного боку, відіграють прогресивну роль у розвитку організації і забезпечують йому конкурентну перевагу, з другого боку – за умови нестачі чи неефективного використання обмежують подальший розвиток. Управління даною складовою ресурсного забезпечення діяльності організації передбачає постійний процес оптимізації використання та заміни техніко-технологічної складової потенціалу. Трудоміємні галузі (електроніка, легка, харчова промисловість) базуються на використанні значних трудових ресурсів. Управління трудовими ресурсами базується на твердженні, що працівник – важливий фактор виробництва в сучасних умовах, який дає змогу пристосувати його діяльність до вимог зовнішнього середовища. Стратегічне управління трудовими ресурсами передбачає добір кадрів, навчання, перекваліфікацію, заміщення, оцінку, звільнення, мотивацію праці. Інформаційно-ємні галузі (банківська галузь, консалтинг, інформаційні системи) вимагає постійної і достовірної інформації про окремі тенденції розвитку економіки не тільки країни, але і світу та висококваліфікованих працівників. Інформаційні ресурси і комунікації виступають у ролі зв'язуючої ланки між організацією і зовнішнім середовищем. Достовірна, вчасна, релевантна інформація є запорукою успішного функціонування організації, оскільки дозволяє виявляти зміни, що відбуваються в її робочому середовищі та вчасно на них реагувати. Енергетично-ємні галузі (енергетична галузь, галузь кольорової металургії) вимагають значних затрат енергетичних ресурсів (вугілля, електроенергія, торф) [1]. В сучасних умовах необхідним є дослідження енергомісткості виробництва і складання бюджету в межах існуючих обмежень. Разом з тим, важливий напрямок розвитку організацій, для яких пріоритетними є даний вид ресурсу – пошук альтернативних джерел постачання, що забезпечує зменшення залежності від факторів політичного, економічного та міжнародного впливів [2]. Фінансові ресурси є необхідною умовою розвитку будь-якої організації і управління ними зорієнтоване, у першу чергу, на забезпечення стабільних і життєво важливих фінансових потоків, пошук зовнішніх джерел фінансування за умови необхідності, оптимізації структури капіталу. В сучасних умовах інноваційні ресурси забезпечують організації конкурентні позиції та виживання у довгостроковій перспективі. [3].

Таким чином, ресурсний потенціал організації кожної галузі характеризується наступним: структурою необхідних і доступних ресурсів залежно від галузевої належності, характеру виробництва, місцезнаходження; системою прийняття рішень щодо ресурсного забезпечення розробки та виконання ресурсних стратегій, залежних від форм власності та рівня управління підприємством; оптимальним співвідношенням ресурсів для досягнення певних цілей розвитку [4]. Значення та вплив ресурсів на ефективність роботи підприємства визначається роллю, яку відіграє ресурс для досягнення цілей підприємства, можливостями його заміни, рівнем впливу ціни на окремі ресурси та оцінюється системою показників, що характеризують ефективність використання ресурсів підприємства та визначають їх вплив на кінцеві результати діяльності. Так, ефективність використання матеріально-сировинних ресурсів можна визначити через показники матеріаломісткості, глибини переробки сировини, частки відходів; ефективність використання трудових ресурсів здійснюється за допомогою показників продуктивності праці, прибутку на одного працівника, частки приросту товарообігу за рахунок збільшення продуктивності праці; показниками ефективності використання фінансових ресурсів можуть слугувати прибуток, рентабельність, частка власного капіталу, ліквідність, платоспроможність; ефективність використання техніко-технологічних ресурсів можна розрахувати за допомогою показників фондоозброєності, фондівіддачі, рівня завантаження виробничих потужностей; капіталоємності, капіталовіддачі; ефективність використання енергетичних ресурсів потребує визначення показників енергоємності, енергооснащеності, рівня втрат; визначити ефективність використання інноваційних ресурсів можна за допомогою показників питомої ваги нових продуктів в асортименті організації.

Список використаних джерел

1. Волощук С. Оцінка ресурсного потенціалу у розвитку підприємництва / С. Волощук // Економіка АПК. – 2000. – № 12. – С. 47-52.
2. Коваленко О.В. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємств / О.В. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 7. – С. 70-72.
3. Мойса М.Я. Ресурсний потенціал підприємств та економічний механізм його раціонального використання / М.Я. Мойса // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 38-43.
4. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу / Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 65-66.

УДК: 336.77.067.31

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Кошеленко С.В., к.е.н, доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету
Леонов С.В., студент 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Забезпеченість житлом визначає рівень життя населення країни, інтенсивність процесу міграції, якість людських ресурсів у цілому. За умови низької платоспроможності більшості населення країн лише 5-8% можуть самостійно забезпечити себе власним житлом. Фактично стан житлового фонду і наявність доступного й комфортного житла для різних категорій громадян наочно відображає ступінь соціально-економічного розвитку країни, рівень життя населення й соціальний клімат у суспільстві. Тому, одною з основних причин економічного та соціального зростання України є активізація та розширення іпотечного кредитування банками.

Сьогодні, в посткризовому фінансовому просторі України, існує чимало перешкод, які блокують динамічний та дієвий розвиток банківського іпотечного кредитування: дефіцит дешевих довгострокових ресурсів, низький рівень кредитоспроможності потенційних позичальників, нестабільний стан ринку нерухомості, нерегульовані законодавчі аспекти роботи з іпотекою тощо. Це призводить до того, що позичальники позбавлені результативного механізму розв'язання інноваційно-інвестиційних та житлових проблем. Банки, ж, в свою чергу, наражаються на підвищений ризик, що зумовлює зростання цін за банківськими іпотечними кредитами, та обмежує обсяги пропозиції даних продуктів на ринку [1].

Створення ринку іпотечного кредитування в Україні, з самого початку і дотепер значною мірою характеризується безсистемністю.

У 2005 р. був прийнятий Закон України «Про іпотечні облігації», перспективою від якого була можливість залучення на ринок іпотечного кредитування внутрішніх інвесторів – недержавних пенсійних фондів та страхових компаній, але відсутність нормативної процедури їх випуску не дозволяла комерційним банкам розпочати їх емісію. Лише у 2006 року рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку було затверджено Положення «Про порядок реєстрації випуску звичайних іпотечних облігацій, проспекту емісії» [2].

На кінець 2012 року в Україні на первинному іпотечному ринку працюють близько 20 банків з 50-ти найбільших, які мають достатній розмір довгострокових ресурсів та рівень капіталізації [3].

Нині вже розроблено і прийнято багато важливих законів щодо організації ринку, випуску іпотечних цінних паперів і функціонування фондів операцій з нерухомістю, створено Державну іпотечну установу, здійснюються емісії іпотечних облігацій. Але досі не вирішено такі першочергові питання, як затвердження концепції розвитку національної системи іпотечного кредитування та захист прав кредиторів щодо реалізації заставленого майна [3].

Складність проблеми іпотечного кредитування полягає у тому, що воно може бути як причиною покращення інвестиційного клімату країни, так і чинником глибокої кризи [1]. Для забезпечення високої якості іпотечних кредитів та зменшення кредитних ризиків для банків необхідна розробка стандартів та нормативів іпотечного кредитування, а для забезпечення відповідності вартості іпотеки ринковим умовам необхідним є здійснення її постійної переоцінки, а з можливістю погіршення якості кредитного портфелю, фінансового стану й збільшення резервів під кредитні ризики стоїть завдання зниження проблемної заборгованості за іпотечними кредитами фізичних осіб.

Список використаних джерел

1. Ляхова О.О., Майстер А.В. Іпотечне кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс]/ О.О. Ляхова, А.В. Майстер // Ефективна економіка. – №11. – 2012. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1560>
2. Положення «Про порядок реєстрації випуску звичайних іпотечних облігацій, проспекту емісії» від 11.04.2006 № 234 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0746-06>.
3. Ніверська Ю. П. Проблеми іпотечного кредитування [Електронний ресурс] / Ю.П. Ніверська // Збірник студентських наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2012. – Режим доступу : <http://udau.edu.ua/library.php?pid=2593>.

УДК 330.322

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Леонов С.В., студент 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

В процесі здійснення оцінки ефективності для отримання об'єктивних результатів при оцінці інвестиційних проектів необхідно враховувати наступні моменти:

1) оцінка ефективності інвестиційних проектів повинна здійснюватися на основі зіставлення об'єму інвестиційних витрат, а також сум планованого прибутку і термінів окупності інвестованого капіталу;

2) оцінка об'єму інвестиційних витрат повинна охоплювати всі використовувані ресурси, задіяні при реалізації проекту;

3) оцінка окупності засобів, що інвестуються, повинна здійснюватися на основі показника чистого грошового потоку, який формується за рахунок сум чистого прибутку і амортизаційних відрахувань в процесі експлуатації інвестиційного проекту;

4) в процесі оцінки суми інвестиційних витрат і чистого грошового потоку повинні бути приведені до справжньої вартості за допомогою дисконтної ставки, яка повинна бути диференційована для різних інвестиційних проектів.

З теорії та практики впливає значна кількість різних методів оцінки ефективності інвестиційних проектів, які можна поділити на дві основні групи: статичні та динамічні.

Статичні методи передбачають розрахунок показників на основі недисконтованих грошових потоків, тобто вони не враховують зміну вартості грошей в часі. Такі методи здебільшого використовувались в умовах командно-адміністративної системи.

Динамічні ж методи, навпаки, враховують зміну вартості грошей в часі і передбачають приведення вартостей усіх грошових потоків до одного й того ж самого періоду шляхом їх дисконтування чи компаундингу (нарощування). Саме динамічні методи набули широкого застосування в більшості країн світу. Вони виявились найбільш концептуально правильними та загальнопридатними для застосування в ринкових умовах [1].

Ефективність інвестованого капіталу, оцінюється шляхом порівняння грошового потоку (cash flow), який формується в процесі експлуатації інвестиційного проекту і початкової інвестиції. Проект визнають прибутковим, якщо забезпечується повернення всіх інвестицій при прийнятній для всіх інвесторів нормі прибутковості. Обов'язковим є приведення до справжньої вартості, як інвестованого капіталу, так і суми грошового потоку. Приведення здійснюється диференційовано по кожному етапу подальшого інвестування. Процес дисконтування всіх грошових відтоків і надходжень здійснюється по дисконтних ставках, які вибираються залежно від особливостей інвестиційного проекту.

Для розрахунку показника ефективності інвестицій як ставки відсотка, яка вибирається для дисконтування, можуть бути використані:

- 1) середньозважена вартість капіталу;
- 2) середня депозитна або кредитна ставка;
- 3) індивідуальна норма прибутковості;
- 4) рівень ризиків та ліквідності інвестицій і т. п.

Процес оцінки інвестицій можна умовно розділити на три етапи:

- 1) оцінюється обсяг інвестицій і майбутніх грошових надходжень;

2) другий етап — оцінка ступеня ризику інвестицій, очікуваних грошових надходжень і визначається з оціненого ступеня ризику відповідна вартість капіталу;

3) третій етап — очікувані грошові надходження зводяться до теперішньої їх вартості (та певну дату), використовуючи обчислену вартість капіталу [2].

Порівнюючи теперішню вартість очікуваних грошових надходжень із затратами (дисконтованими), оцінюють реальну ефективність (цінність) інвестицій. Якщо теперішня (поточна) вартість надходжень від інвестицій вища, ніж затрати, то є підстави для реалізації даного інвестиційного проекту. Під час оцінки інвестиційних проектів використовуються, окрім загальноприйнятих показників, специфічні, притаманні для оцінки інвестицій [3].

Список використаних джерел

1. Верба ВЛ. Проектний аналіз: підручник / В.А. Верба, О.А. Загородніх. – К.: КНЕУ, 2000. – 322 с.
2. Воркута Т.А. Проектний аналіз: навч. посіб. / Т.А. Воркут. – К.: Укр. центр духовної культури, 2000. – 428 с.
3. Онікієнко С.В. Постаудит інвестиційних проектів / С.В. Онікієнко // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 99– 103.

УДК 338

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Ляхович Л.А., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

В умовах постійних змін у зовнішньому середовищі дієвим інструментом забезпечення ефективного функціонування та розвитку сучасних підприємств повинне стати стратегічне управління. Для впровадження на підприємстві стратегічного управління доцільно застосовувати системний підхід, який дозволяє охопити максимально можливу кількість елементів та факторів, вплив яких на підприємство та наявність взаємозв'язків взаємодії між якими визначають стратегічну позицію економічного суб'єкта на ринку, ефективність його діяльності та конкурентоспроможність. Стратегічне управління розвитком підприємства – це динамічний процес, що базується на використанні потенціалу підприємства, орієнтується на отримання довгострокових конкурентних переваг на ринку при своєчасному коригуванні цілей функціонування (відповідно до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі) шляхом інноваційної спрямованості, зростання обсягів господарювання, реструктуризації підприємств або антикризового управління їхнім розвитком тощо [1].

Система стратегічного управління розвитком підприємства – сукупність підсистем та елементів, що відображають технологію прийняття необхідних організаційно-управлінських рішень. При цьому всі дії й заходи, які здійснюватимуться у процесі управління, структуруватимуться за етапами прийняття рішень, що дозволить виділити зони відповідальності й закріпити їх за конкретними підрозділами та особами, які братимуть участь у цьому процесі.

Концептуально процес стратегічного управління розвитком підприємств практично не відрізняється від класичного процесу стратегічного управління, а тому обов'язково містить такі блоки: стратегічне планування (етапи вибору та формування стратегії розвитку підприємства); технологія та організація управління (етап реалізації стратегії); мотивація; контроль та коригування.

Стратегічне планування включає такі основні етапи:

1. Формулювання генеральної мети та визначення стратегічних цілей розвитку підприємства. Стратегічна мета спрямована на розвиток, зорієнтована на положення підприємства на ринку, передбачає можливість коригування, а умовою її досягнення є врахування кількісних і якісних параметрів усіх наявних в економічного суб'єкта ресурсів.

Декомпозиція генеральної мети стратегічного управління розвитком передбачає побудову «дерева стратегічних цілей», визначення яких базується на врахуванні специфіки діяльності підприємства та його положення на ринку, наявних у підприємства ресурсах тощо. Тому у процесі визначення стратегічних пріоритетів необхідно враховувати дані попередньо проведеного стратегічного аналізу середовища підприємства. Окрім цього правильно сформовані цілі повинні бути чітко сформульованими, досяжними, визначеними у часі і просторі, вимірюваними, обґрунтованими тощо.

2. Збір та аналіз інформації про стан зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Стратегічне управління розвитком підприємства передбачає своєчасне реагування на зовнішні виклики, прогнозування можливих змін у бізнес-середовищі, здійснення соціально-економічних перетворень всередині підприємства. Тому інформаційний супровід прийняття управлінських рішень проводитиметься на основі врахування кількісних і якісних параметрів та факторів середовища підприємства, що позитивно впливають на розвиток підприємства чи лімітують його.

3. Формування управлінських альтернатив. Багатоваріантність стратегічного управління розвитком підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища вимагає визначення альтернатив управління.

4. Вибір стратегії розвитку підприємства. Вибір найкращого варіанту стратегії із низки альтернатив здійснюється з урахуванням ресурсних обмежень і рівня соціально-економічної ефективності очікуваних результатів від її реалізації.

Наступний блок містить, перш за все, заходи з організації технічного, кадрового та фінансового забезпечення процесу реалізації стратегії розвитку підприємства. Для покращення взаємодії між структурними ланками підприємства необхідно вносити зміни в організаційну структуру управління. Це дозволить забезпечити її адаптивність до зовнішніх змін, завдяки чому у підприємства зросте можливість досягти поставлених стратегічних цілей свого розвитку.

Організаційні зміни, незважаючи на причини, які їх зумовили, повинні розширювати кордони повноважень менеджерів нижчих рівнів управління, сприяти їх самостійності у вирішенні виробничо-господарських завдань, які обумовляють залучення працівників підприємства до управління, росту їх ділової активності, посилюватиме їх прагнення до саморозвитку, оволодінню сучасними технологіями, у т. ч. інформаційними [2].

Контроль реалізації стратегії дозволяє оцінити ефективність тактичних та оперативних заходів, виявити відхилення від запланованого результату і, за необхідності, здійснити коригування стратегії на наступні періоди.

Координація дій з формування і реалізації стратегії розвитку передбачає узгодження стратегічних рішень на різних рівнях. Тому на підприємстві необхідно розробляти ефективну систему мотивації й у доступній формі доводити її до виконавців. Ця система спонукатиме їх до досягнення поставлених стратегічних цілей. Система мотивації повинна базуватись на принципах справедливості, доступності, оптимального поєднання форм матеріальної і нематеріальної мотивації, своєчасності, адекватності, диференційованості, дієвості тощо.

Отже, система стратегічного управління розвитком підприємства характеризується складністю та різноманіттям підсистем, елементів і зв'язків, що акцентовані на ефективність прийняття і реалізації необхідних управлінських рішень. Впровадження системи стратегічного управління не лише удосконалисть систему управління, але й дозволить нейтралізувати й усунути негативний вплив факторів зовнішнього середовища, стане головним засобом забезпечення збалансованого та ефективного функціонування та розвитку економічного суб'єкта, підвищення ефективності використання його ресурсного потенціалу, якнайповнішого врахування стратегічних інтересів усіх економічних інтересів стейкхолдерів бізнесу тощо.

Список використаних джерел

1. Пащенко О. П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О.П. Пащенко // Режим доступу: journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_2_2/099-103.pdf
2. Садченко Е. В. Сущность и причины кризиса развития предприятия / Е. В. Садченко // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. – 2016. – Вип. 1 (32), Т. 15. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///C:/Documents/93884-197929-1-PB.pdf>

УДК 65.012

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ПРОЕКТУ

Малашок Ю.І., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Розробка та реалізація інвестиційного проекту проходить тривалий шлях від ідеї до випуску продукції. В умовах ринку цей період прийнято розглядати як цикл інвестиційного проекту, або інвестиційний цикл.

Життєвий цикл проекту – це період часу від задуму проекту до його закінчення, який може характеризуватися моментом здійснення перших витрат за проектом (поява проекту) й отриманням останньої вигоди (ліквідація проекту).

Життєвий цикл проекту є концепцією, що розглядає проект як послідовність фаз, подій та етапів, кожна з яких має свою назву та часові межі.

Життєвий цикл проекту є базовим елементом концепції проектного аналізу та відображає розвиток проекту, а саме роботи, які відбуваються на різних стадіях підготовки, реалізації та експлуатації проекту.

Сьогодні не існує єдиного підходу до розподілу процесу реалізації проекту на складові елементи. Це пояснюється відмінностями у підходах учасників проекту до поділу проекту на найважливіші відправні точки, які дозволяють планувати, відслідковувати, контролювати та оцінювати розвиток проекту й, якщо необхідно, коригувати його реалізацію.

Підхід Світового банку до поділу проектного циклу на стадії відображає найважливіші цільові установки саме цієї фінансово-кредитної установи щодо проекту – якісна підготовка, експертиза відібраних проектів, переговори про надання кредитних ресурсів та, безумовно, заключна оцінка проекту.

У практиці проектного аналізу використовуються різні підходи до розподілу реалізації проекту на фази:

1. Підхід, що ґрунтується на основній діяльності, – аналізі проблеми, розробці концепції та детальному поданні проекту, використанні результатів його реалізації, ліквідації об'єктів проекту.

2. Підхід, що пропонує розглядати три фази проекту – концептуальну, контрактну і фазу реалізації проекту. З огляду на запропоноване розрізнення концептуальна фаза має такі стадії: розробка концепції проекту, оцінка життєздатності проекту, планування проекту, розробка вимог до проекту, вибір і придбання земельної ділянки. Контрактна фаза включає вироблення кваліфікаційних вимог, підготовку попереднього завдання на проектування, заяву про наміри, добір потенційних виконав-

ців, оформлення конт-ракту з обраними виконавцями, вибір і затвердження остаточного варіанта проекту, початок реалізації проекту. Фаза реалізації проекту має дві стадії – детальне проектування та поставки; будівництво або інсталяція.

3. Програмою промислового розвитку ООН (UNIDO) запропоноване своє бачення проекту як циклу, що складається з трьох окремих фаз:

– передінвестиційна (попередні дослідження до остаточного прийняття інвестиційного рішення). Передінвестиційна фаза включає пошук інвестиційних можливостей, аналіз альтернативних варіантів, попередній вибір проекту (попереднє техніко-економічне обґрунтування, висновок за проектом, рішення про інвестування), остаточне формулювання проекту та оцінку його техніко-економічної та фінансової прийнятності; визначення джерел фінансування; етап фінального розгляду проекту та прийняття щодо нього рішення; затвердження й експертизу інвестиційного проекту;

– інвестиційна (проектування, укладання договорів підряду, будівництво). Інвестиційна фаза охоплює вкладення коштів в об'єкт інвестування та здійснення необхідних для цього практичних дій. Ця фаза включає встановлення правових, фінансових та організаційних основ здійснення проекту; придбання та передачу технологій, включаючи основні проектні роботи; детальне проектне опрацювання та укладання контрактів (участь у тендерах, оцінка пропозицій та проведення переговорів); придбання (оренду) землі, будівельні роботи та встановлення обладнання; передвиробничий маркетинг, включаючи забезпечення поставок і формування адміністрації фірми; набір та навчання персоналу; здача в експлуатацію та запуск підприємства.

Інвестиційна фаза, або освоєння інвестицій, – це період реалізації інвестиційного проекту. Головним завданням цього періоду є виконання суб'єктами інвестиційної діяльності своїх функціональних обов'язків щодо проекту. Крім того, вони повинні здійснювати постійний контроль і нагляд за процесом реалізації проекту, оцінювати поточні результати (відхилення) та вносити корективи у бізнес-план, проект організації виробництва, проект організації робіт, план фінансування, календарний план або сітьовий графік та інші документи, за допомогою яких можна спостерігати та регулювати освоєння інвестицій;

– експлуатаційна або оперативна фаза (етап експлуатації новостворених об'єктів). Експлуатаційна фаза є останньою в проектному циклі, коли інвестор одержує результати від вкладеного капіталу. Тобто ця фаза включає відшкодування інвестором витрачених коштів, отримання прибутку чи досягнення певного соціального ефекту, що відбувається в результаті експлуатації об'єкта інвестування.

Основою експлуатаційної фази є дослідження технічного, комерційного, фінансового та економічного стану підприємства для подальшого підвищення ефекти-

вності його діяльності. Таким чином, знову починається фаза передінвестиційних досліджень.

Також інвестиційні проекти поділяють на п'ять наступних стадій життєвого циклу: перша стадія: народження проекту; початок експлуатації проекту; третя стадія: швидке зростання; четверта стадія: стабільне функціонування підприємства; п'ята стадія життєвого циклу проекту: занепад або відновлення.

Список використаних джерел

1. Проектний аналіз: навч. посіб. [Електронний ресурс] / О.В. Митяй. – К. : Видавничий дім, 2011. – Режим доступу : https://pidruchniki.com/12810419/ekonomika/zhittyeviy_tsikl_proektu#12
2. Інвестування: навч. посіб. [Електронний ресурс] / О.М. Петухова. – К. : Центр учбової літератури, 2014 – Режим доступу : https://pidruchniki.com/1476060263343/investuvannya/zhittyeviy_tsikl_proektu
3. Проектний аналіз: підручник [Електронний ресурс] / В.А. Верба, О.А. Загородніх – К. : КНЕУ, 2000 – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/134/9070.html>
4. Проектний аналіз: навч.посібник [Електронний ресурс] / М.В.Чорна – К. : Консум, 2003 – Режим доступу : <https://buklib.net/books/34070/>

УДК: 347.44

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ

Малашок Ю.І., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління

Черкаського державного технологічного університету

Кошеленко С.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Важливу роль у створенні сприятливих умов для розвитку української економіки відіграють іноземні інвестиції.

Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні-реципієнту отримати ряд вигод, основними з яких є поліпшення платіжного балансу; трансфер новітніх технологій та ноу-хау; комплексне використання ресурсів; розвиток експортного потенціалу і зниження рівня залежності від імпорту; досягнення соціально-економічного ефекту (підвищення рівня зайнятості, розбудова соціальної інфраструктури тощо). Водночас, використання іноземних інвестицій для країни є потенційним джерелом загроз, таких як експлуатація сировинних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища, підвищення рівня залежності країни від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон.

Іноземні інвестиції – це цінності, що іноземні інвестори вкладають в об'єкти інвестиційної діяльності в Україні з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Іноземними інвесторами є суб'єкти, які проводять інвестиційну діяльність на території України. Це фізичні особи, які не проживають постійно в Україні, юридичні особи – нерезиденти, іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації та ін. Іноземні інвестиції за складом інвестиційних ресурсів можуть здійснюватися у вигляді: іноземної валюти, валюти України (при реінвестиціях), рухомого і нерухомого майна, майнових прав, корпоративних прав, цінних паперів, грошових вимог і прав на вимоги виконання договірних зобов'язань (гарантованих банками), прав інтелектуальної власності, прав на здійснення господарської діяльності (на користування надрами та природними ресурсами) та інших цінностей. Загальною вимогою до видів інвестицій є оцінювання у ВКВ, підтвержене країною-інвестором або міжнародними торговельними угодами.

Для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності. Для окремих суб'єктів може встановлюватися пільговий режим. Надаються гарантії захисту іноземних інвестицій, які стосуються гарантій щодо примусових вилучень, незаконних дій державних органів та їх посадових осіб. Передбачається надання компенсацій і відшкодування збитків іноземним інвесторам у випадках порушення державними органами вимог законодавства щодо іноземних інвестицій. Відшкодування збитків може включати врахування упущеної вигоди і моральної шкоди.

За даними Державного комітету статистики у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн.дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).

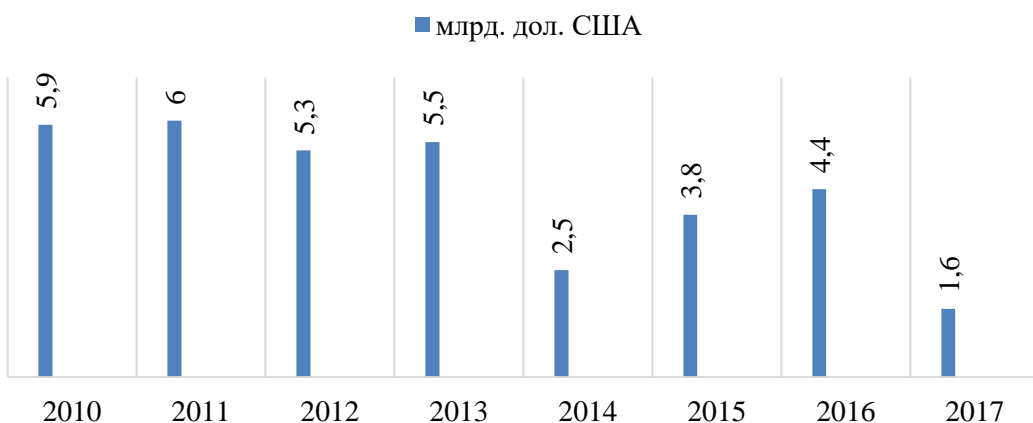


Рисунок 1 – Прямі інвестиції в економіку України, млрд.дол. США

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2017 року становив 39144,0 млн.дол. США.

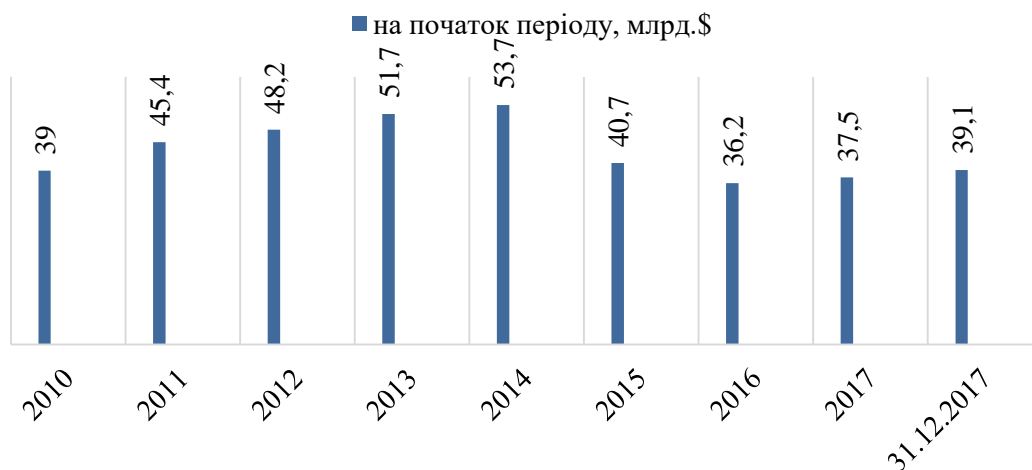


Рисунок 2 – Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд. дол. США

Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності.

Частка коштів іноземних інвесторів становить 1,4% усіх капіталовкладень.

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%.

Найактивніше інвестували в сферу фінансів і страхування – 647,5 млн, в українську промисловість у 2017 році вклали 523,4 млн, в оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспорту – 178,4 млн, в операції з нерухомістю – 117,9 млн грн.

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 відголос в Україні.

Для подальшого 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.

Список використаних джерел

1. Інвестування : підруч. [Електронний ресурс] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К.: Знання, 2008. – Режим доступу: <https://pidruchniki.com/13560615/investuvannya/>
2. Курс фінансів : навч. посіб. [Електронний ресурс] / В.П. Кудряшов. – К.: Знання, 2008. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/12991010/finansii/inozemni_investitsiy

3. Іноземні інвестиції в українській економіці [Електронний ресурс] / І. Беззуб, мол. наук. співроб. НЮБ НБУВ – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2240:%20inozemni-investitsiji-v-ukrajinskij-ekonomitsi&%20catid=%208&Itemid=350

4. Стан інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk->

5. Іноземні інвестиції в Україні: скільки за 7 років вклали в економіку [Електронний ресурс] // Слово і діло: аналітичний портал – Режим доступу : <https://www.slovoidilo.ua/2018/03/09/infografika/ekonomika/inozemni-investyciyi-ukrayini-skilky-7-rokiv-vklaly-ekonomiku>.

УДК 339.137.2:664.66

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Навольська Н.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

З розвитком ринкових відносин змінюються економічні умови діяльності підприємств всіх галузей, у тому числі і хлібопекарської. Хлібопекарські підприємства функціонують в умовах самостійного визначення асортименту продукції, постачальників сировини, сегментів ринку збуту, параметрів виробничого процесу і т. д., а також в умовах підвищеної конкуренції з боку хлібопекарських підприємств малої потужності.

Відповідно, одні підприємства краще використовують наявні ресурси, досягають ліпших результатів діяльності, повною мірою задовольняють потреби покупців; інші підприємства працюють менш ефективно. Отже, важливе значення для підприємства має характеристика, яка визначає ступінь відмінності підприємств однієї галузі один від одного за встановленими критеріями і яку можна визначити як конкурентоспроможність підприємства. Чим ефективніше працює підприємство, тим більша його конкурентоспроможність, тому розглядаємо конкурентоспроможність хлібопекарських підприємств як одну зі складових підвищення їхньої ефективності.

Конкурентоспроможність – багато аспектна економічна категорія, дослідженням якої займається багато вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, зокрема Л.Є. Довгань, П.О. Антонюк, М.В. Вачевський, О.А. Швиданенко [4] та інші.

Конкурентоспроможність підприємства може бути кількісно оцінена різними способами і за допомогою різних показників. Вивчення економічної літератури дало змогу вивчити безліч підходів визначення конкурентоспроможності підприємств [1,4]. Отже, можна виділити такі підходи:

1. Оцінювання конкурентоспроможності підприємства на основі конкурентоспроможності його продукції.

Основою цього методу є твердження про те, що конкурентоспроможність продукції – головна складова характеристики конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність продукції оцінюється за її видами. Якщо асортимент вибраної продукції широкий (це має особливе місце на хлібопекарських підприємствах), то можна використовувати декілька методів розрахунку:

- за середньою арифметичною простою;
- за всіма або основними видами продукції, які користуються попитом серед споживачів держави, регіону, міста;
- за середньозваженою щодо обсягу реалізації в натуральному або вартісному виразі.

Перевага цього методу полягає у глибокому дослідженні одного з основних факторів конкурентоспроможності підприємства – випуску конкурентоспроможної продукції, а недолік – в однобічності, тобто нехтуванні іншими факторами конкурентоспроможності підприємства.

2. Матричний метод.

Цей метод дає змогу визначити конкурентну позицію підприємства за допомогою матриці, яка задається двома показниками, що характеризують певний результат діяльності підприємства (відносна частка на ринку, переваги в конкуренції, конкурентоспроможність продукції, привабливість товару) або загальні галузеві характеристики (темпи зростання галузі, зрілість сектору, інтенсивність конкуренції). Відповідно до визначеної позиції підприємства формують стратегію його діяльності.

Варто зазначити, що основний недолік цього методу полягає в недостатньо глибокому оцінюванні діяльності підприємства як конкурента через використання малої кількості показників.

3. Аналіз за основними факторами впливу.

Фактори – це об'єктивні, постійно діючі умови виробничо-господарської діяльності підприємства і соціально-економічного життя суспільства, які можуть вплинути на зміну рівня конкурентоспроможності підприємства.

Багато вчених-економістів розподіляють фактори на внутрішні (мікросередовище підприємства) і зовнішні (макросередовище підприємства).

4. Оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємства на основі аналізу його конкурентного потенціалу.

Конкурентний потенціал – це відносна характеристика підприємства, яка відображає його невикористані можливості в галузі конкуренції і визначається шляхом порівняння зі стратегічним потенціалом підприємства-конкурента.

Стратегічний потенціал слід розуміти як сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових, науково-технічних) підприємства і здатність робітників підприємства оптимально використати ці ресурси.

Конкурентний потенціал можна розглядати з позиції ресурсів забезпечення конкурентоспроможності (показники оцінювання групують за визначеними критеріями) та у функціональному резерві. Перевага цього методу полягає в тому, що він дає змогу оцінити не тільки поточний рівень конкурентоспроможності, а й можливості її підвищення.

5. Метод аналізу ієрархій (МАІ).

Проблема конкурентоспроможності підприємства структурується у вигляді ієрархії елементів, які є її суттю. Основний метод МАІ – метод парних порівнянь. Ця методика дає змогу оцінити вплив на конкурентоспроможність підприємства факторів, які не були використані в інших методиках через неможливість їхніх кількісних вимірів. Основний недолік полягає у можливій суб'єктивності в оцінці експертів.

Отже, оцінка конкурентоспроможності підприємства дає можливість визначити конкурентний стан підприємства на ринку хліба та хлібобулочних виробів та визначити основні напрямки щодо його покращення.

Список використаних джерел

1. Жигалов А. Н. Оценка конкурентоспособности хлебопекарных предприятий Москвы / А.Н. Жигалов, Т.Ю. Максимова // Хлебопечение России. – 2001. – № 1. – С. 9-11.
2. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
3. Навольська Н.В. Підвищення рівня конкурентоспроможності хлебопекарських підприємств // Н.В. Навольська, С.В. Груб'як // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Вип. 4(36). – 2006. – С. 361-365.
4. Швиданенко О. А. Сучасні критерії конкурентоспроможності: ефективність та інноваційність / О.А. Швиданенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 8(26). – С. 145–153.

УДК 338.46

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПРОЕКТУ

Науменко О.О., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Ільченко Н.В., к.н.держ.упр, доц., доцент кафедри економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Соціальний проект - науково обґрунтована модель конкретного рішення соціальної проблеми, виражена в певній знаковій формі (системі документації); сконструйоване ініціатором проекту соціальне нововведення, метою якого є створення, модернізація або підтримання в середовищі матеріальної чи духовної цінності, яка має просторово-часові та ресурсні межі і вплив якого на людей визнається позитивним за своїм соціальним значенням [1].

Соціальний проект – це сукупність комплексних дій, спрямованих на розв’язання конкретної соціальної ситуації, проблеми, за умови обмеженості в часі та ресурсах [2].

Соціальні проекти можна класифікувати за різними ознаками. За об’єктом та формою виділяють такі типи проектів: послуга, організація, захід, нові відношення, законопроект. За характером змін соціальні проекти можуть бути інноваційними чи підтримуючими. За напрямом діяльності, на який спрямований проект, можна виділити такі напрямки: сім’я, дитинство та молодь; люди з особливими потребами; люди похилого віку; люди без постійного місця проживання; охорона здоров’я та спорт; культура; соціальні перетворення та соціальний захист; благодійність; творчість та самореалізація. Соціальні проекти розрізняються за особливостями фінансування: спонсорський, кредитний, бюджетний, грантовий, благодійний, за рахунок коштів організації, за рахунок членських внесків, без фінансування. За масштабом фінансування: мікропроект – до 10 тис. дол. США; малий проект – 10-100 тис. дол. США; мегапроекти – понад 100 тис. дол. США. Типи проектів за терміном реалізації: короткостроковий – 0-2 роки; середньостроковий – 2-5 років; довгостроковий – понад 5 років. Тип проекту за територією: міжнародні, національні, регіональні, обласні, районні/міські, селищні/територіальні [3].

Оскільки, соціальні проекти різноманітні, це важливо усвідомити до початку роботи за проектом, що дозволить з максимальною ефективністю скористатися перевагами кожного їх проектних типів і заздалегідь передбачити можливі труднощі.

Соціальні проекти можуть розроблятися та реалізовуватися бізнесом, громадськими організаціями, органами державної влади та місцевого самоврядування.

В Україні на сьогодні значними темпами почало розвиватися соціальне підприємництво.

Наведемо, як приклад, основні характеристики одного з соціальних підприємств «Злагода» (Краматорськ, Донецька область), місією якого є створення робочих місць для людей з обмеженими можливостями. Зазначене підприємство функціонує в Україні майже 20 років і покликане на вирішення соціальних проблем безробіття людей з обмеженими можливостями; здійснення соціальної та фінансової підтримки людей з обмеженими можливостями.

Основними досягненнями соціального проекту: створено робочі місця для 80 людей з інвалідністю; за рахунок прибутку були побудовані спеціально обладнані стаціонарні торгові ряди, склади зі зручним під'їздом для людей на візках; засновано газету для людей з інвалідністю «Берег надії», яка є всеукраїнською; фінансування та підтримка культурних та спортивних заходів 3-х організацій інвалідів у Донецькій області: автопробігові змагання, конкурси краси, спортивні ігри та багато іншого [4].

Як висновок, соціальний проект - це проект, що приносить користь громаді, а не тільки вузькому колу осіб. Така діяльність, орієнтована на користь громади, є важливою для кожного суспільства, бо покращує його загальний стан, вчить людей спрямовувати свої вміння і увагу не тільки на власне збагачення, а на загальне благо.

Список використаних джерел

1. Дорош В. Соціальний проект як елемент реалізації корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс] / В. Дорош. – Режим доступу : <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/3157>
2. Путівник для НПО. – Міська громадська організація Лабораторія малого бізнесу. – К. : 2004.
3. Шкуро В. Типологія соціальних проектів / В. Шкуро // Психологія. Педагогіка. Соціальна робота. – №6. – 2012. – С. 81-83.
4. Соціальне підприємство «Злагода» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/sotsialni-pidpriemstva/katalog/98-sotsialne-pidpriemstvo-zlahoda-kramatorsk-donetska-oblast>

УДК 334.72

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Негода А.А., магістрант 2-го курсу факультету економіки та управління

Черкаського державного технологічного університету

Березюк-Рибак І.Р., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Сьогоднішній процес глобалізації вказує на те, що досягти високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та держави загалом можна за допомогою науково-технічного прогресу. Вибір шляху розвитку підприємства за рахунок інновацій вказує на велику кількість витрат та ризики недоотримання бажаного ефекту та, водночас, впровадження і розвиток інноваційної діяльності є найважливішим чинником соціально-економічного розвитку країни.

За останні роки в Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності – сформовано основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, а також створено умови для розвитку відповідної інфраструктури. Формування економічної стратегії України у глобальному світі базується на інноваційній моделі розвитку і потребує реальної оцінки сучасного стану науково-технічного потенціалу країни і перспектив науково-технічної й інноваційної діяльності. Останні офіційні статистичні дані Держкомстату України [1] свідчать про зростання інноваційної активності підприємств у такій важливій галузі національної економіки, як промисловість. Але стан інноваційної діяльності в Україні більшість є таким, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у країнах, для яких інноваційний розвиток є пріоритетним завданням економічної стратегії.

Держава здійснює регулювання інноваційної діяльності відповідно до закону України «Про інноваційну діяльність» за допомогою:

- визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
- формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
- створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для стимулювання інноваційної діяльності;
- захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;
- фінансової підтримки виконання інвестиційних проектів;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;

- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури [3].

Головною перешкодою на шляху інноваційного розвитку економіки України, як і багатьох країн, що здійснюють економічні реформи, є нестача коштів у підприємств для реалізації проектів, проблеми з легкістю бізнесу, залученням ресурсів і реалізації кадрового потенціалу. До головних чинників, що гальмують інноваційну діяльність в Україні та які вплинуть на прогнозовану ситуацію, можна віднести: не достатнє фінансування; недосконалість законодавчої бази у сфері інновацій та податкової системи; міграція «розуму» в інші країни; відсутність пільгового режиму для здійснення інноваційної діяльності. З огляду на існування поряд з проблемами, які можна розглядати по-різному, – і як позитив і як негатив, позитивних тенденцій розвитку інноваційних процесів, спробуємо віднайти шляхи для розв'язання та вирішення даних проблем.

Інтеграція до Європи і членство в Європейському Союзі є стратегічною метою. Щоб дійсно зайняти відповідне місце серед розвинутих держав, треба повністю відповідати сучасним світовим вимогам науково-технологічного рівня продукції, що виробляється. Його не можна кардинально підвищити, спираючись на малі підприємства та індивідуальний бізнес. Необхідно звернути увагу на структуру національного виробництва, місце в ньому великих підприємств, здатних іти в ногу з технічним прогресом. Україна не має іншої можливості повернути місце серед авангарду світового поступу, ніж перейти на інноваційний шлях розвитку, досягти зростання обсягів виробленої продукції та підвищення її конкурентоспроможності не шляхом збільшення витрат ресурсів, а за рахунок активного використання нових знань та їх матеріалізованих результатів [2].

До пріоритетних напрямків підвищення інноваційної активності підприємств належать визнані світовою наукою та підприємництвом як найбільш актуальні та ефективні: ресурсозберігаючі технології; інформаційні технології; біотехнології; авіакосмічні технології; створення нових конкурентоспроможних матеріалів та видів продукції, в тому числі комп'ютерної, автоматизованої техніки, робототехніки, та інших видів інноваційної продукції.

Фінансова підтримка інноваційної діяльності є одним з найважливіших чинників стимулювання її розвитку. Для вирішення проблеми пошуку фінансових ресурсів для інноваційного розвитку доцільно використовувати досвід розвинених країн світу. Типовим прикладом є США, де законодавчо визначено, що пенсійні фонди повинні інвестувати принаймні 15% доходів у практичну економічну діяльність, це створює умови для потужного фінансування венчурних фондів [2].

У сучасній господарській ситуації країна має можливість займати пристойне місце у сфері розвитку і освоєнні технологій за умови проведення обґрунтованої довготермінової науково-технологічної політики, високої творчої активності населення, стійкого високого рівня залучення різноякісних ресурсів у сферу науки і освіти. Тому включення України в глобальний інноваційний процес має проходити в таких напрямках:

1) залучення прямих іноземних інвестицій разом з новими технологіями і ноу-хау, включення тим самим національної економіки в глобальні виробничі мережі;

2) інвестування особистих прав промислової власності (технологій і ноу-хау) у світовий корпоративний бізнес за конкретними товарами з можливістю отримати виробничий та ринковий досвід;

3) інтеграція України до світових торговельних структур у якості партнера, а не сировинного додатку, із створенням та впровадженням пріоритетних технологій, на основі досягнень науки, передового досвіду, нових знань, здатних до правової охорони результатів інтелектуальної діяльності;

4) формування транснаціональних вертикально-інтегрованих господарських структур (таких, як ТНК) із розміщенням їх керівних органів у країні;

5) прискорення розробки та впровадження передових технологій, а також їх трансферу на ліцензійних умовах під контролем держави;

6) розвиток внутрішнього ринку наукомісткої продукції та її експансія на зовнішні ринки [4].

Отже, в результаті бачимо, що чинниками неспроможності підприємств провадити інноваційну діяльність є ціновий фактор, тобто недостатнє фінансування цієї сфери і високий рівень витрат та ще багато інших факторів.

Список використаних джерел

1. Галица И.А. Система стимулирования инноваций / И. А. Галица // Фондовый рынок. – 2008. – № 31. – С. 18 – 21.

2. Панфилова Т. Украина в глобальной торговой и инвестиционной среде / Т. Панфилова // Экономика Украины. – 2009. – № 6 (563). – С. 75–84.

3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40 – IV, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.

4. Моренова Н. Ю. Міжнародний кооперативний рух у глобалізованій економіці [Електронний ресурс] / Н. Ю. Моренова. – Режим доступу : <http://mev.iac.lviv.ua/downloads/vyklad/fedor/stat/6.pdf>.

УДК 336.22:631.11

**ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА:
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД**

Носань Н.С., к.і.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Ефективність розвитку національної ринкової економіки та забезпечення конкурентоздатності агропромислового сектору України, здатного бути інтегрованим у господарські відносини на глобальному рівні, потребує вирішення низки аспектів, пов'язаних з розвитком підприємницьких суб'єктів агробізнесу, важливу роль серед яких відіграє питання забезпечення сприятливого податкового середовища для товаровиробників.

Сільськогосподарська галузь потребує певної підтримки в будь якій країні з боку уряду та держави через сезонність виробництва. Сільськогосподарська галузь є важливою складовою національної економіки, формуючи торговельний потенціал країни, забезпечуючи створення робочих місць та перспективи для розвитку сільських територій. Так, за результатами першого півріччя 2018 р. сільськогосподарська продукція складає 20,5% вітчизняних експортних товарів, а 17,7% зайнятого населення країни працює у даній галузі [1].

Зважаючи на суттєвий внесок особистих селянських та фермерських господарств у виробництво сільськогосподарської продукції, держава має сприяти процесу розвитку кооперації. В умовах сьогодення кооперація – це здатність виробників отримувати прибутки не лише безпосередньо від виробництва сільськогосподарської продукції, але й від наступних етапів руху виготовленої ними продукції; бути учасниками великомасштабного підприємництва; користуватися послугами висококваліфікованих управлінців; розподіляти ризики; здійснювати контроль над каналами збуту готової продукції та матеріально-технічного постачання; впливати на зниження цін завдяки формуванню великих партій продукції та використанню сучасних маркетингових технологій; бути рівноправними учасниками конкурентного ринкового середовища. Разом з тим, зважаючи на євроінтеграційний вектор розвитку вітчизняної економіки, потрібно враховувати і прогресивний зарубіжний досвід ведення кооперативного господарювання [2].

Відповідно до законодавства європейських країн податкове регулювання господарської діяльності сільськогосподарських кооперативів передбачає використання спеціальних режимів оподаткування, надання пільгового кредитування та оподаткування згідно з певними програмами.

За рівнем податкового стимулювання європейські системи оподаткування можна розділити на три групи [2]. До першої групи належать країни, у яких кооперативи оподатковуються на загальній системі, не застосовуючи особливого режиму оподаткування (Ірландія, Австрія, Швеція, Фінляндія). При цьому, пільгова система оподаткування Швеції, Фінляндії та Ірландії, є найкращою в Європі.

Друга група об'єднує країни, особливістю фіскальної політики яких є пільгове оподаткування доходів учасників кооперативу, отриманих у вигляді дивідендів після розподілу результатів господарювання кооперативу (Німеччина, Данія, Нідерланди, Великобританія, Бельгія). Так, у Бельгії дивіденди учасників кооперативів оподатковуються за ставкою 40%, якщо вони перевищують визначений законом розмір.

Для Нідерландів, які досягли значного успіху на світовому ринку, пріоритетними завданнями у розвитку сільського господарства є впровадження інновацій, забезпечення сталого розвитку, вдосконалення умов утримання худоби, використання відновлюваних джерел енергії. Однією з форм субсидіювання малих та середніх фермерських господарств є державне гарантування частини позики. Кошти надаються на чітко визначені цілі, зокрема, оптимізацію виробництва; покращенням умов утримання худоби; господарську діяльність, яка виключає використання хімікатів та пестицидів. З метою забезпечення конкурентоздатності даних екотоварів, уряд заключає договори із супермаркетами та Федерацією агропромисловості і тепличного виробництва стосовно підтримання та збільшення дистрибуції цієї продукції. Окрема підтримка надається на наукові дослідження у сфері використання біомаси як палива [13].

Разом тим, податковим законодавством зазначених країн також передбачене пільгове оподаткування сільськогосподарських суб'єктів малого підприємництва. Для стимулювання підвищення ефективності виробництва та технічного вдосконалення німецьких товаровиробників значні податкові преференції надаються з приводу прискореної амортизації. Так, сільськогосподарські підприємства протягом першого року мають змогу списати до 50% вартості обладнання, а протягом наступних 3 років – до 80 % [14].

На території країн третьої групи діють спеціальні податкові режими сплати кооперативного податку (Італія, Франція, Іспанія, Греція, Польща, Португалія, Швейцарія). Так, підтримка господарювання польських кооперативів з боку держави реалізується за допомогою: пільгових умов одержання інвестиційного кредиту; гарантування кредитування Агентством з реструктуризації та модернізації сільського господарства; звільнення від оподаткування діяльності з модернізації обладнання, котре перебуває у володінні понад 5 років; надання субсидій у відсотках від обсягу товарообороту (величина відсотка варіюється залежно від року діяльності кооперативу та величини його річного обороту) [6, с. 17].

Сільськогосподарські кооперативи Франції звільнені від податку з прибутку, оскільки учасники кооперативу не можуть отримувати додаткову вигоду від використання власного капіталу, вкладеного у кооператив. Не зважаючи на те, що кооператив може здійснювати діяльність лише зі своїми членами, законодавство дозволяє проводити операції з третіми особами в обсязі до 20 % обороту, що підлягає загальним умовам оподаткування податком на прибуток. Непрямі податки, зокрема ПДВ, сплачуються на загальних умовах оподаткування [15].

Узагальнивши досвід розвинених європейських країн, варто виділити наступні основні переваги об'єднання малих та середніх сільськогосподарських виробників у кооперативи:

- група (союз) виробників має змогу закуповувати великі обсяги товарів і послуг та збувати значні обсяги продукції, впливаючи на величину цін як закупівлі, так і реалізації виготовленої продукції переробним підприємствам;
- оптова закупівля сировини та збут продукції, уніфіковане ведення бухгалтерського обліку, підвищує рентабельність виробництва завдяки зменшенню постійних витрат;
- можливість обміну досвідом та навичками між фермерськими господарствами стосовно ефективності здійснення сільськогосподарської діяльності;
- учасники кооперативу мають змогу збільшувати обсяг виробництва за рахунок отриманих кредитів, можливості використання виробничих засобів, орендованих у інших учасників;
- учасники кооперативу мають змогу отримувати матеріально-технічну та організаційно-інформаційну підтримку (професійні тренінги; технічну модернізацію; сертифікацію продукції; маркетингову, економічну та юридичну підтримку тощо).

Зважаючи на важливу роль сільськогосподарської кооперації у розвитку сільської місцевості, формуванні робочих місць, підвищенні добробуту сільських мешканців, зростанні експорту сільськогосподарської продукції, необхідним завданням постає невідкладне проведення моніторингу та узгодження вітчизняного податкового законодавства в рамках євроінтеграційного розвитку сільськогосподарської кооперації; регламентація фінансово-бюджетної ідентифікації інструментів децентралізованого стимулювання розвитку сільськогосподарських кооперативів.

Список використаних джерел

1. Економічна діяльність, Економічна статистика [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. Київ, 2018. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>(дата звернення 07.10.2018).
2. Чан-хі О.С., Мосійчук Н.О. Європейська практика оподаткування сільськогосподарських кооперативів: досвід для України [Електронний ресурс] / О.С. Чан-хі, Н.О. Мосійчук // Ефективна економіка. – 2016. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5241>(дата звернення 09.10.2018).

3. Голобородько Т.В. Оподаткування сільськогосподарської діяльності в Україні та в зарубіжних країнах: дослідження впливу на цінову політику [Електронний ресурс] / Т.В. Голобородько // Ефективна економіка. – 2017. – №5. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua> (дата звернення 11.10.2018).

4. Свищук А. С. Зарубіжний досвід податкового регулювання економіки [Електронний ресурс] / А.С. Свищук. // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 23(1). – Режим доступу : <http://oaji.net/articles/2016/1900-1469365161.pdf> (дата звернення 11.10.2018).

УДК 658.56:338.439

СИСТЕМА ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА БЕЗПЕЧНІСТЮ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

Одінцов О.М., д.е.н., доц., професор кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Нині одним з найбільш ефективних напрямків соціально-економічного розвитку регіонів, що дозволяють забезпечити їх конкурентні переваги в сфері виробництва харчової продукції та високий рівень продовольчої безпеки є формування регіональних агропромислових кластерів [1, с. 171-182].

Серед доміант кластерної організації виробництва присутні вищі стандарти якості вироблюваної продукції. У кластерному механізмі інтеграції неякісний проміжний продукт, що виробляється одним з учасників продуктового ланцюга, буде відторгтися іншими [2, с. 352].

Важливість соціально-економічного напрямку зумовлена в першу чергу можливістю кластерної структури формувати єдиний замкнений ланцюг створення харчової продукції, що забезпечує простежуваність її параметрів якості та безпеки на всіх стадіях життєвого циклу. При цьому основною метою формування регіональних агропромислових кластерів є створення якісної і безпечної продукції як основи сталого розвитку регіону, підвищення його іміджу і конкурентоспроможності, забезпечення гідного рівня життя населення [3, с. 3-15].

Наведемо визначальні переваги застосування кластерної політики в галузі управління якістю харчових продуктів, що зумовлюють необхідність створення регіональних агропромислових кластерів в сучасних економічних умовах:

- комерціалізація накопичених знань, технологій і обладнання;
- можливість комплексного підходу до організації і спеціалізації праці;
- технологічне вдосконалення виробництва та раціональне використання ресурсів;

- координація діяльності підприємств на основі довіри й партнерства;
- орієнтація на високі стандарти якості та безпеки продукції;
- дотримання принципів стійкого розвитку;
- екологічна і соціальна відповідальність;
- забезпечення ланцюга створення харчової продукції в рамках однієї системи агропромислового кластеру;
 - можливість простежування руху, місцезнаходження, походження та безпеки продукції агропромислового кластеру;
 - система постійного спостереження та управління ризиками діяльності агропромислового кластеру тощо.

Управління якістю й безпечністю харчової продукції вимагає раціонального використання ресурсів всіх структурних формувань агропромислового кластеру та має охоплювати основні процеси його функціонування. Воно не може бути реалізовано повністю без інтегрування в діяльність кластеру нових методологічних підходів і механізмів системного управління якістю і безпекою продукції, які відповідають вимогам національної стратегії розвитку вітчизняного АПК [4, с. 36-44].

Викладені проблеми зумовлюють необхідність проведення наукових досліджень й методичних розробок, які дозволять сформулювати і проаналізувати системну модель, запропонувати ефективні методи і алгоритми управління, здатні перманентно підтримувати в регіональних агропромислових кластерах високий рівень якості та безпеки харчової продукції в замкненому ланцюзі її створення та простежуваності. Недостатність наукового опрацювання даних проблем визначає актуальність наукових досліджень в цій сфері діяльності.

Система інтегрованого управління якістю й безпекою продукції регіонального агропромислового кластеру може бути представлена у вигляді комплексу видів діяльності, організаційно-технічних механізмів, інформаційних технологій, інтегрованих поетапно в модель безперервного поліпшення якості харчової продукції. Модель системи передбачає кілька замкнених ланцюгів управління: ланцюг загального керівництва якістю й безпекою та специфічний ланцюг локального управління якістю й безпекою [4, с. 36-44].

Ланцюг загального керівництва якістю та безпекою є ланцюгом першого рівня, що забезпечує системний підхід до управління якістю та безпекою продукції регіонального агропромислового кластеру, незалежно від її виду, особливостей і тривалості життєвого циклу, внутрішньої структури агропромислового кластеру тощо. Область його дії – мережа процесів, об'єкт дії – питання ефективного планування, забезпечення й поліпшення основних управлінських процесів системи, прописаних в розділах стандартів та їх взаємодію з процесами життєвого циклу. Суб'єктом лан-

цюгу є вищий орган управління якістю й безпекою продукції кластеру – координаційна рада з якості та безпеки продукції регіонального агропромислового кластеру.

Ланцюги локального керівництва якістю та безпекою є ланцюгами другого рівня, їх мета – забезпечення й управління якістю та безпекою бізнес-процесів. Ланцюги другого рівня мають забезпечити комплексний підхід до управління якістю та безпекою продукції в конкретних умовах, що визначаються як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. Область дії локальних ланцюгів управління – мережа бізнес-процесів підприємств, що входять в структуру агропромислового кластеру. Суб'єкти ланцюгу – відповідальні виконавці процесів. В даній ситуації всі ланцюги управління взаємопов'язані та підпорядковані між собою.

Наукові розробки та інновації у межах кластеру мають менший період комерціалізації, оскільки ресурсозберігаючі технології забезпечують швидку окупність та синтезують каскад інновацій. Виробництво органічної продовольчої продукції та виробів підвищеної якості з новими, більш конкурентоспроможними властивостями потребує тісного практичного зв'язку виробництва з науково-дослідним центром, стає можливим залучення іноземних інвестицій в інноваційні аграрні проекти, які до цього мали низьку інвестиційну привабливість через непрогнозованість збуту [5, с. 354-360].

Отже, система інтегрованого управління якістю та безпечністю харчових продуктів регіонального агропромислового кластеру є комплексом видів діяльності, організаційно-технічних механізмів, інформаційних технологій, поетапно інтегрованих в модель безперервного поліпшення якості продукції.

Список використаних джерел

1. Войнаренко М.П. Використання кластерного інструментарію при розробці субрегіональних стратегій підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів / М.П. Войнаренко, Л.А. Богатчик // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8. – С. 171-182.
2. Лупенко Ю.О. Інтеграція та самоорганізація аграрного бізнесу в умовах децентралізації влади: монографія / Ю. О. Лупенко, М. Ф. Кропивко, М. Й. Малік, С. Я. Воскобійник, І. Л. Голік та ін., НААН України, ННЦ «Інститут аграрної економіки»; За ред. М. Ф. Кропивка, В. В. Россохи. – Київ : Інститут аграрної економіки, 2015. – 482 с.
3. Кропивко М. Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. – № 3 – С. 3–15.
4. Буряк Р. І. Інтегрована система менеджменту як основа забезпечення сталого розвитку підприємства аграрного сектору України / Р. І. Буряк // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2015. – № 3-4. – С. 36-44.
5. Лавриненко С. О. Формування кластеру як напрямку активізації інноваційної діяльності регіону / С. О. Лавриненко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 16. – С. 354-360.

УДК 331.108

**СОЦІАЛЬНІ ФАКТОРИ
ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

Остапенко Ю.Д., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету
Демиденко В.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

В умовах сьогодення питання зростання продуктивності праці на мікрорівні набуває особливого значення, оскільки це забезпечує підвищення конкурентних позицій окремої організації та, як наслідок, в цілому країни на світовому ринку. Це характеризує здатність виробляти товари та послуги, якість яких задовольнятиме постійно зростаючі споживчі потреби, при одночасному підвищенні рівня реальних доходів працівників. В умовах зростання вартості залучення ресурсів та вичерпання природних запасів, особливого значення набуває підвищення ефективності їх використання, зокрема продуктивності трудових ресурсів.

Одним з ключових показників, який характеризує рівень ефективності виробничої діяльності підприємства та забезпечує його успіх у конкурентній боротьбі, є продуктивність праці. Продуктивність праці на мікрорівні – це показник ефективності використання конкретної праці, який визначається відношенням обсягу виготовлених товарів або послуг до витрат праці на їх виготовлення. Тобто, це величина новоствореної вартості, отримана з одиниці витраченої на її виготовлення енергії. Підвищення продуктивності праці відбувається за рахунок зростання обсягу продукції, виготовленої за одиницю часу, або завдяки економії робочого часу, затраченого на виробництво одиниці продукції [1, с. 238].

Для досягнення ефективного управління продуктивністю праці існує потреба у визначенні факторів продуктивності праці. Залежно від організаційно-правової форми господарювання, виду діяльності, розмірів підприємства, можна виділити значну кількість факторів продуктивності праці, однак найбільш узагальнені представлено на рис. 1.



Рисунок 1 – Фактори підвищення продуктивності праці на мікрорівні [2, с. 59]

Зважаючи на виняткову роль людини у забезпеченні продуктивності праці підприємства, детальніше розглянуто соціальні фактори підвищення продуктивності праці, перш за все, рівень підготовки та кваліфікації кадрів. З метою підвищення продуктивності праці доцільно використовувати наступні форми підвищення рівня знань працівників: перепідготовка кадрів (опанування нових знань та навиків); підвищення кваліфікації (оновлення знань завдяки проведенню тренінгів, майстер-класів, курсів підвищення кваліфікації); актуалізація знань на оперативному рівні через неформальні канали (конференції, наради, конкурси тощо).

Окрім того, плинність кадрів здійснює деструктивний вплив на продуктивність праці, оскільки не лише негативно впливає на імідж організації, але й спричиняє виникнення додаткових неефективних витрат (виплата вихідної допомоги звільненим; витрати на пошук, оформлення на роботу та навчання нових працівників). Для зниження рівня плинності кадрів доцільним є: покращення систем матеріального та нематеріального заохочення працівників, удосконалення процедур їх набору та звільнення, поліпшення системи управління кар'єрою, створення дружнього психологічного клімату, формування свідомої дисципліни та відповідального ставлення до покладених обов'язків.

В умовах переосмислення життєвих цінностей та популяризації соціальної спрямованості бізнесу важливого значення набуває нематеріальне стимулювання працівників. Невід'ємними складовими даного процесу є: перспектива кар'єрного зростання, впевненість у стабільності та престижі організації, врахування думки

окремого працівника в діяльності організації, наявність корпоративної інфраструктури (транспорт, спортивний зал, оздоровлення тощо).

Наступною складовою сукупності соціальних факторів підвищення продуктивності праці є зростання ефективного фонду робочого часу, який знижується через плинність кадрів, відсутність чітко поставлених цілей керівництвом, недостатність інформації для прийняття рішень. Для подолання цього необхідним є підвищення кваліфікації кадрів, ефективне стимулювання, оптимізація кількості працівників та уникнення неефективних витрат. Дієвим інструментом є створення гнучкого робочого графіка, який враховуватиме потреби працівників (фізіологічні, інфраструктурні) та відповідатиме виробничим потребам підприємства. При можливості доцільним є організація трудових відносин у формі дистанційної праці, що особливо ефективно для підвищення продуктивності інтелектуальної праці [3, с. 142-145].

Отже, продуктивність праці на мікрорівні є основним показником ефективності діяльності будь-якої організації. Залежно від специфіки діяльності та організаційно-правової форми підприємства, існує значна кількість факторів продуктивності праці. Соціальні фактори впливу безпосередньо впливають на діяльність кожного працівника завдяки забезпеченню психологічного клімату організації, системи мотивації праці, можливості підвищення освіченості та кваліфікації працівників, що у результаті підвищує продуктивність праці в цілому та надає конкурентні переваги підприємству в ринкових умовах господарювання.

Список використаних джерел

1. Заюков І.В. Продуктивність праці в контексті забезпечення інноваційного розвитку економіки України [Електронний ресурс] / І.В. Заюков // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 2 (18). – С. 236-242.
2. Жулавський А. Ю. Чинники та фактори зростання продуктивності праці на підприємстві / А. Ю. Жулавський, М. В. Шкурко // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3-5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – Т.3. – С. 58-60.
3. Петрашак О.О. Застосування організаційних та економічних факторів підвищення продуктивності праці у практичній діяльності підприємств регіону / О.О. Петрашак // Фінансовий простір. – 2011. – № 3. – С. 139-146.

УДК 373 (100) : 339.97

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКІСНОЇ ОСВІТИ В СВІТІ ЯК ЦІЛЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Паламарчук Н.О., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та бізнесу
Черкаського державного технологічного університету

Забезпечення рівного доступу до якісної освіти та створення можливостей для навчання протягом всього життя є важливим завданням впровадження концепції сталого розвитку. З метою підвищення якості освіти в світі необхідно об'єднати зусилля всіх країн світу та розробити дієву програму, що дозволить вирішити основні проблеми освіти в різних країнах та підняти її на якісно новий рівень. Результатом такої співпраці стало створення Global Partnership for Education (GPE) – міжнародної організації, що допомагає дітям у бідних країнах отримати якісну освіту. Її було створено у 2002 році, вона працює у багатьох країнах світу та має розгалужену систему співпраці з усіма зацікавленими інститутами [1].

Основне стратегічне завдання GPE – забезпечення всебічного та рівного доступу до якісної освіти, а також заохочення можливостей освіти протягом всього життя.

Місія GPE – мобілізація зусиль на глобальному та національному рівнях з метою забезпечення якісної та доступної освіти, створення інклюзивних партнерств для всіх бажаючих отримати освіту, сприяння поширенню освіти, формування ефективних та дієвих систем освіти, а також збільшення обсягів фінансування освіти.

Загальні цілі діяльності GPE:

1. На рівні країн: поліпшити планування та реалізацію політики в сфері освіти, сприяти взаємній підзвітності на основі організації ефективного та інклюзивного діалогу по питанням політики та моніторингу в сфері освіти, фінансування з метою сприяння ефективному та дієвому виконанню планів у сфері освіти, спрямованих на забезпечення рівного доступу до освіти, підвищення та покращення результатів освіти.

2. На глобальному рівні: мобілізація фінансування у значних обсягах та відповідно до національних потреб, формування більш міцних партнерств.

Стратегічні цілі GPE на 2020 рік:

Ціль 1. Підвищення результатів освіти та загальне підвищення успішності навчання на основі підвищення якості викладання та показників освіти.

Ціль 2. Забезпечення підвищення доступу до освіти, гендерної рівності та загального охоплення освітою в межах повного циклу якісної освіти. Першочергова ува-

га має бути приділена бідному населенню, особам, що позбавлені доступу до освіти за статевою ознакою, інвалідністю та в результаті військових конфліктів.

Ціль 3. Наявність ефективних та дієвих систем освіти, що забезпечують якісні освітні послуги на доступній основі [2].

В результаті аналізу діяльності організації у 2015-2018 рр. виявлені наступні позитивні тенденції:

- зросла кількість дітей, що відвідують та закінчують навчання в країнах-партнерах – 18,5 млн. осіб у 2017 р., 13,2 млн. осіб у 2016 році,
- у 2017 році 76% дітей отримали початкову освіту, у 2016 – 73% ,
- у 2017 році 37% дітей було зараховано до системи дошкільної освіти, у 2016 році – 28%,
- у 2016-2017 роках було впроваджено 96 % планів освіти на основі стандартів якості (58% у 2014 та 2015 роках),
- 79% країн-партнерів збільшили внутрішнє фінансування на освіту або підтримували його на рівні 2016 році,
- у 2017 році були перевиконані плани розподілу підручників, підготовки вчителів та відкриття класів,
- 20 донорів надали 462 млн. дол. США у 2017 році до GPE у порівнянні з 13 донорами, що надали 250 млн. дол. США у 2016 році [3,4].

Незважаючи на значні здобутки у сфері освіти, в багатьох країнах все ще залишаються проблеми у сфері освіти. Так, загальна кількість випускників початкових і середніх шкіл зросла, частково через зростання населення, особливо в країнах з низьким рівнем доходу. З метою забезпечення зростання кількості випускників початкових і середніх шкіл в GPE передбачена допомога країнам-партнерам у відкритті класних кімнат, підготовки вчителів та збільшення кількості підручників. Крім цього передбачено надання грантів, що спрямовані на збільшення доступу до базової освіти.

Негативною тенденцією є те, що у сфері освіти продовжує зберігатись гендерна нерівність. З метою подолання цієї проблеми в GPE передбачено надання рекомендації щодо планування сектору освіти, що відповідає гендерним вимогам, оцінка гендерних аспектів освітніх планів, фінансування проектів, що забезпечують гендерну рівність.

Актуальною проблемою є недостатня кількість кваліфікованих вчителів, що впливає на якість освіти дітей. Для вирішення цієї проблеми GPE запроваджує оцінку реальної кількості вчителів та забезпечення їх справедливого розподілу в рамках програм освіти, сприяння обміну досвідом серед вчителів, співпрацю з UNESCO's ПЕР-Rôle de Dakar з метою розробки основних принципів підготовки вчителів на рівні окремих країн, надання грантів з метою допомоги країнам-партнерам у підготовці вчителів.

Важливим напрямом подальшого розвитку GPE є розвиток глобального партнерства з метою забезпечення якісної освіти у світі. Співпраця має і надалі зміцнюватись на основі використання системи освіти країн-партнерів - їх освітніх установ, людських ресурсів, освітніх процедур та інструментів, щорічних оцінок систем освіти. В рамках GPE передбачена розробка дорожньої карти, що спрямована на поширення доступності освіти, взаємодію з країнами, що отримують гранти, а також заохочення використання передового досвіду у сфері освіти. Крім цього GPE забезпечує розробку та використання інструментів для підтримки ефективної спільної оцінки системи освіти.

Таким чином діяльність Global Partnership for Education забезпечує поступове підвищення якості освіти та виконання одного з важливих завдань концепції сталого розвитку. Незважаючи на позитивні тенденції, основними стратегічними завданнями діяльності організації є забезпечення подальшого зростання кількості дітей, що отримують освіту, вирішення гендерних проблем у сфері освіти, необхідність підвищення рівня підготовки вчителів, ефективне використання фінансових ресурсів та подальший розвиток глобального партнерства у сфері освіти з метою залучення більшої кількості партнерів.

Список використаних джерел

1. Global Partnership for Education [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalpartnership.org>
2. Стратегічний план GPE 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalpartnership.org/content/gpe-2020-strategic-plan>
3. GPE Results Report 2015/2016 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalpartnership.org/content/brochure-gpe-results-2015-2016>
4. GPE Results Report 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalpartnership.org/content/results-report-2018>

УДК 338.22:316.346.2

ПОРУШЕННЯ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Плигач К.Д., аспірант, асистент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Ісаєва М.О., магістрантка 1-го курсу фікультету економіки та управління

Черкаського державного технологічного університету

Успішне започаткування та ведення бізнесу є неймовірно важким завданням в умовах сьогодення. Під впливом динамічності ринкових процесів рівень конкуренції зростає, що змушує діючих підприємців бути більш адаптованими до нових умов.

Особливо відчутними є подібні зміни для жінок-підприємців, які окрім традиційних фінансово-економічних трансформацій змушені вирішувати інші проблеми, пов'язані з гендерними стереотипами.

Досить часто жінки, які мають відповідну кваліфікацію не нижчого рівня, ніж їх колеги чоловіки, виконують другорядні ролі в організаціях. При працевлаштуванні серед основних запитань від роботодавців є такі, що стосуються віку, сімейного статусу та наявності дітей, що зовсім не властиво для країн західної Європи та США.

Показники представництва жінок на керівних посадах в Україні, на жаль, залишаються низькими. Традиційно в уряді жінки очолюють відділи соціально-культурної сфери. Однак, не типовою для країн Східного Партнерства є призначення на керівні урядові посади в Україні у сфері фінансів жінок, зокрема, Наталію Ярьсько (Міністр фінансів у 2014-2016 рр.) та Валерію Гонtareву (Голова Національного банку у 2014-2016 рр.) [1].

У сьогоденному конкурентному діловому світі, окрім того, досить важко керувати успішним бізнесом, оскільки необхідно не лише забезпечувати своїм клієнтам якісні товари та послуги, а й ефективно керувати грошовими потоками, досягати домовленості з контрагентами. Звичайно, жінка-підприємець не залежить від дискримінації з боку роботодавців, однак існують певні складнощі, зокрема наступні:

- брак урядової підтримки (відсутність підтримки уряду – друга вагома перешкода);
- відсутність належного фінансування, що скорочує можливості до формування стартового капіталу для започаткування бізнесу (заробітна плата жінок в Україні в середньому на 30% нижча ніж у чоловіків);
- недостатня кількість висококваліфікованого персоналу (багато людей бажають працювати, однак кадрів, які високопрофесійні знайти надзвичайно важко, або ж вони вже працевлаштовані або не бажають розвиватись далі);
- урядова бюрократія (найбільшою перешкодою для українських бізнес-леді є бюрократія в органах державної влади. Менш, ніж 10% опитаних зазначили, що ніколи не стикалися з цією перешкодою у своїй підприємницькій діяльності.) [4, с. 21].

До того ж, керівні посади у сфері підприємництва, державної служби займають переважно чоловіки. При цьому, чим вищий рівень керівництва, тим менша частка жінок на цих посадах. Не значний рівень зайнятості жінками керівних посад зменшує їх вплив на перерозподіл ресурсів (зокрема, укладання вигідних контрактів, отримання пільгового кредитування, участь у програмах підтримки підприємництва тощо) [2].

Розглянемо співвідношення (зайнятість у сферах економічної діяльності) жінок і чоловіків, які займають керівні посади, у розрізі професійної спеціалізації в Україні.

Отже, частка зайнятості жінок на керівних посадах за різними сферами економічної діяльності в Україні залишається досить незначною. Хоча на сьогодні під впливом світових тенденцій мають місце позитивні зрушення – жінки доводять, що можуть обирати сферу діяльності та вирішувати як будувати життя, однак, гендерні стереотипи й досі займають міцну позицію у суспільстві.

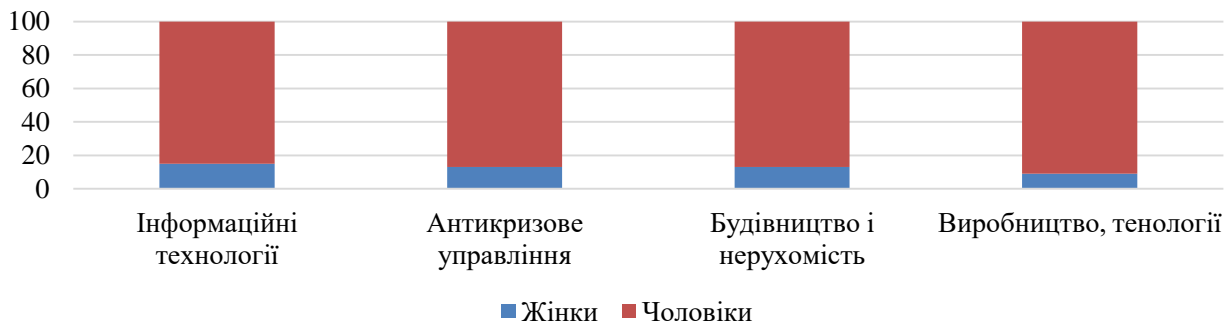


Рисунок 1 – Частка гендерного співвідношення керівних посад у розрізі професійної спеціалізації в Україні у 2016 р., % [3]

Не зважаючи на наявність труднощів щодо отримання фінансування підприємницької діяльності за допомогою традиційного банківського кредитування та залучення венчурного капіталу, з якими зустрічаються жінки, існують альтернативні варіанти фінансування господарської діяльності, зокрема, за допомогою таких інструментів, як:

- вітчизняні та закордонні гранти;
- отримання фінансової допомоги у профспілок;
- однорангові комерційні кредити;
- продаж акцій інвесторам;
- краудфандинг;
- кредитні лінії;
- торговий готівковий аванс;
- фактурування [1].

Наведені типи фінансування забезпечують посилення конкурентного статусу підприємства на ринку, освоєння нових ніш та розширення масштабів господарювання. Представлені варіанти фінансування є доступними для використання у вітчизняній економіці, однак деякі з них можуть викликати супротив з боку держави. То-

му, необхідним є вибір оптимальної моделі отримання фінансування для відповідної підприємницької діяльності.

Гендерна нерівність на ринку праці та бізнес-середовищі в Україні є гострою проблемою, яка потребує вирішення. Держава має здійснювати заходи які б не лише формально, але і реально усували прояви гендерної нерівності. Гендерні проблеми стосуються не лише жінок або чоловіків, а й суспільства загалом, тому успішне їх вирішення покращить соціально-економічний стан в Україні в цілому.

Список використаних джерел

1. Business Loans for Women Entrepreneurs, офіційний сайт Fundbox [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://fundbox.com/loans-for-women/>.
2. Щур М. Л. Чому українські жінки ще не пробилися в топ-підприємці? [Електронний ресурс] / М. Л. Щур // Офіційний сайт Радіо Свобода. – 25 вересня 2017. – Режим доступу : <https://www.radiosvoboda.org/a/28756391.html>.
3. Репік С. П. Гендерні стереотипи й досі займають міцну позицію у суспільстві [Електронний ресурс] / С. П. Репік // Офіційний сайт Громадський простір. – 20 квітня 2016. – Режим доступу : <https://www.prostir.ua/?focus=svitlana-repik-henderni-stereotypy-j-dosi-zajmajut-mitsnu-pozytsiyu-u-suspilstvi>.
4. Джонсон Д. Перешкоди на шляху до успішного підприємництва українських жінок: загальнонаціональне кількісне дослідження / Д. Джонсон // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Гендерні дослідження» / укл. М. С. Петрушкевич. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2016. – Вип. 2. – С. 15-29.

УДК 316.422.4

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Поліщук В.С., магістрантка 1-го курсу факультету економіки та управління Черкаського державного технологічного університету

Науковий керівник: **Петкова Л. О.**, д.е.н. професор кафедри міжнародної економіки та бізнесу Черкаського державного технологічного університету

Сучасний етап розвитку України, завдяки наявному людському потенціалу, прямує до шляху модернізації економіки та поселенню інноваційної активності. Саме інновації є ключовим поняттям, яке забезпечує лідируючі позиції економічних суб'єктів в глобальному просторі, захищає інтереси держави від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Розглянемо основні напрями впливу глобалізаційних процесів на інноваційний процес схематично (рис. 1).

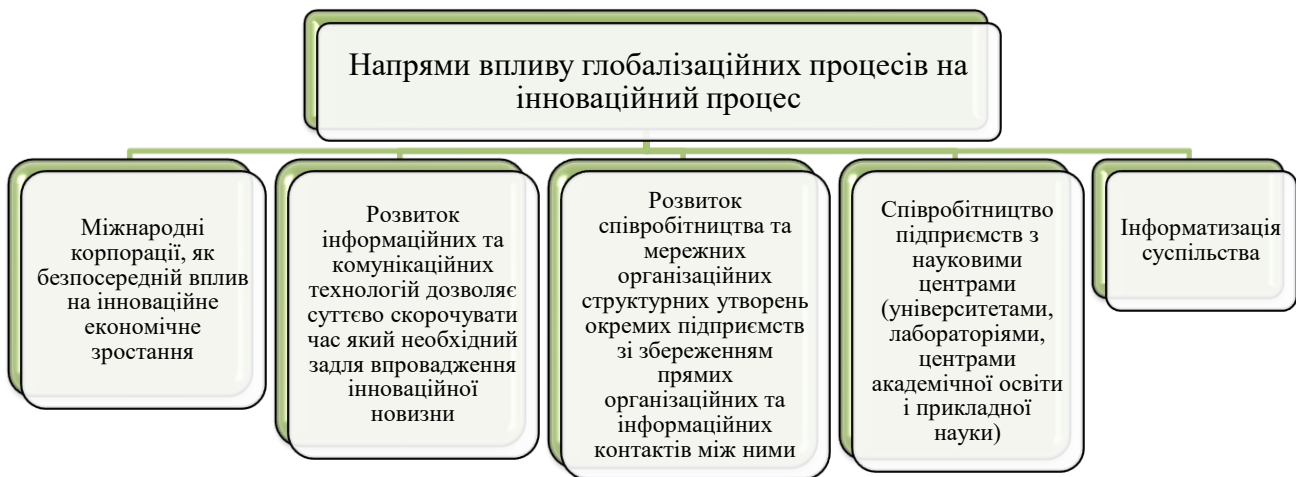


Рисунок 1 – Напрями впливу глобалізаційних процесів на інноваційний процес

Сьогодні будь-які процеси необхідно розглядати з урахуванням глобалізаційного чинника і інновації не є винятком. В умовах глобалізації інноваційний потенціал варто розглядати як сукупність інтелектуальних, технологічних та науково-виробничих ресурсів. Під впливом світової конкуренції реалізується інноваційний потенціал. Глобалізаційні процеси впливають на інноваційну діяльність як позитивно так і негативно. Позитивними чинниками є: збільшення попиту на високотехнологічну продукцію, залучення провідних іноземних фахівців, прискорення темпів технологічного оновлення різних галузей економіки, створення розширеного світового інформаційного простору. Проте, існує ряд і негативних чинників: висока міжнародна конкуренція в боротьбі за фінансові ресурси, посилення впливу дестабілізуючих факторів на розвиток країн, які мають слабку національну економіку та неефективний уряд.

Зростаюча кількість українських підприємств на вирішення завдань результативної інтеграції до глобального економічного простору запроваджують інноваційні технології. Динамічний вплив глобалізації на національну економічну систему, в числі інших результатів, сприяє розвитку інноваційних процесів як головної складової конкурентної переваги України на світових ринках.

В Україні формуються необхідні умови для прискорення інноваційної діяльності: закладені основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, створено умови для розвитку відповідної інфраструктури. Однак, високий інноваційний потенціал в країні не реалізований повною мірою, інноваційна складова не стала визначальною для економічного розвитку.

Проаналізувавши українські підприємства за видами інноваційної діяльності, можна сказати про те, що від загальної кількості підприємств збільшилась частка саме самостійних науково-дослідних організацій (більше 50%), а частка проектних і проектно-пошукових організацій зменшилась, за останні 14 років, майже в 2 рази, і

це свідчить про те, що результатом інноваційної діяльності більшості підприємств є розробка ідеї, а не її втілення в матеріально-речову форму.

Збільшення кількості наукових організацій в Україні пояснюється їхнім поділом на дрібні організації.

Для більшості інноваційних підприємств України (81,9 %) одним із основних напрямків інноваційної діяльності є створення й впровадження технологічно нової або значно вдосконаленої продукції. І тільки близько 40,0 % підприємств створюють та впроваджували нові або значно вдосконалені виробничі процеси. Загальна кількість поставлених і освоєних на ринок інноваційних видів матеріалів, товарів, нової техніки становила 7,4 тис. найменувань [1].

Розглянемо основні шляхи адаптації інноваційної діяльності за впливу глобалізаційних процесів в Україні (рис. 2).

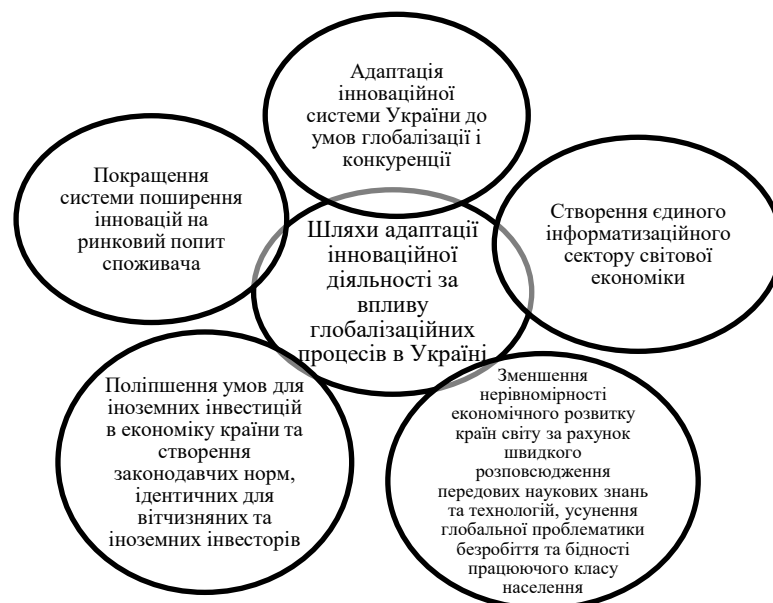


Рисунок 2 – Шляхи адаптації інноваційної діяльності за впливу глобалізаційних процесів в Україні [2]

Взаємозалежність понять інноваційна діяльність та глобалізація є невід’ємними одна від одної, а саме інновації виступають рушійним фактором глобальної конкуренції на рівні підприємств. Лідруючі підприємства світу досягли свого всесвітнього успіху саме завдяки вдалій стратегії, яка відрізняла їх від інших конкуруючих підприємств. Досягають конкурентних переваг за допомогою інновацій, що виражаються, наприклад, у новому процесі виробництва, у новизні маркетингових підходів, новітньому дизайні продукту або в новому методі підвищення кваліфікації працівників. Посилення ролі знань як стратегічного ресурсу та інноваційність технологій є ключовим фактором успіху, що в подальшому призводить до економічно-

го зростання підприємств. Тому підприємство, що має на меті перемогти в глобальній конкуренції має запровадити ефективну інноваційну діяльність [3].

Отже, інновації є невід'ємною частиною глобалізації. Визначити подальшу долю України без радикальних змін неможливо. Першочерговим завданням для країни стане створення системи фіскального стимулювання приватного капіталу задля інвестування в високотехнологічні галузі української промисловості та в сектор новітніх досліджень і розробок для ефективності інноваційної діяльності України на глобальному рівні.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 19–21 червня 2012 року / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 53-54.
3. Ковальов А. В. Вплив глобалізації на економіку підприємств та їх інноваційну діяльність [Електронний ресурс] // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності, 2013. – Режим доступу: <http://journals.urau.ua/index.php/2225-6407/article/view/20675>.

УДК 334.02

БІТКОІН – ЯК ЕЛЕМЕНТ РОЗРАХУНКОВОЇ СИСТЕМИ

Поліщук В.С., магістрантка 5-го курсу факультету економіки та управління

Черкаського державного технологічного університету

Якушева О.В., к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Біткоїн – платіжна система та розрахункова одиниця в цій мережі. Емісія якої обмежена системою (21 мільйон біткоїн). Особливістю біткоїн є механізм його функціонування, який працює на основі однорангової мережі. Робота даної системи полягає у тому, що всі користувачі виконують функцію як клієнту, так і серверу та взаємодіють без центрального органу (адміністратора). Завдяки цьому, на запущену транзакцію ніхто не може вплинути [1].

Концепт, як електронної валюти Біткоїн був озвучений 2008 року творцем Сатосі Накамото, і представлений ним 2009 року та базується на самоопублікованому документі Сатосі Накамото. На його честь назвали мінімальну частину біткоїна, яку можливо передати, — 0,00000001 або 10⁻⁸ BTC.

Головною ідеєю впровадження даної криптовалюти – це створення валюти, яка працюватиме прозоро, зможе вільно поширюватися та не знеціниться. Держава, в

свою чергу, не зможе проконтролювати, «надрукувати» або знецінити біткоїн. Тому, перевагою платіжної системи Сатосі Накамото є надійний захист від підробки біткоїна, миттєвий розрахунок у будь-якій точці світу за наявності доступу до мережі інтернет.

Проте, Україна не відстає від руху цифрового розрахунку біткоїнами і створила в 2016 році власну першу українську криптовалюту Карбованець (Ukrainian Karbowanec або KRB) [2].

Добовий обіг Карбованця складає \$100-200 тис. За словами розробників української криптовалюти початкову емісію передбачена на 10 млн. карбованців. Після завершення емісії включиться додаткова емісія близько 1,2% в рік. Винагорода за блок з часом зменшиться до 1 карбованця і стабілізується. На початку 2018 року існувало більше 5 млн. карбованців [3].

У більшості країн світу статус «незалежної» криптовалюти біткоїн ще не визначений. В Японії біткоїн є законним платіжним засобом з податком на його купівлю. В Китаї – є віртуальним товаром та є заборонені для проведення операцій в банках проте дозволені для користування фізичним особам. У США він є лише віртуальним платіжним засобом, у свою ж чергу «Комісія з цінних паперів і бірж США» – відмовилася допускати біткоїни на біржу.

Перший у світі біткоїн-банк був відкритий у лютому 2017 року в Австрії. В біткоїн-банку встановлені банкомати, які дозволяють користувачам криптовалюти обмінювати біткоїн на євро або ж навпаки. Такі подібні автомати є і в Сінгапурі.

В Україні застосовуються загальні правила, які поширюються на право приватної власності. Українці мають право вільно користуватися нею, зокрема здійснювати операції з обміну криптовалюти на іншу електронну валюту, обмінювати її на електронні гроші, валютні цінності, цінні папери, послуги, товари тощо.

У травні 2017 в одному з торговельних центрів міста Одеси відкрили перший в Україні біткоїн-автомат. Автомат працює в обох напрямках: біткоїн можна придбати за гривні, продати або ж отримати готівку.

Отже, як висновок можна сказати, що український розвиток криптовалютних відносин потребує правового регулювання. На даний час біткоїн в якості взаєморозрахунків не може використовуватися. Отже, фізичні та юридичні особи, які використовують дану валюту, здійснюють фінансові операції на власний страх і ризик. Національний банк України не може визнати криптовалюту і попереджає про ризики шахрайства.

Біткоїн може бути прибутковим хобі і захоплюючою інвестицією, але, як й у разі будь-якого іншого інвестування, завжди краще диверсифікувати для забезпечення безпеки. Найголовніше пам'ятати, що всіх грошей не заробити. А будь-які нові інвестиції в рівній мірі можуть принести як прибуток, так й істотний збиток фінансовому становищу.

Список використаних джерел

1. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System.
2. Українська криптовалюта «Карбованець» подолала поріг у 2 долари і подорожчала у 354 рази з моменту запуску [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Tokar.ua (uk-UA).
3. Карбованець (К) Оглядач блокчейну. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : explorer.karbowanec.com.
4. Закон України «Про обіг криптовалюти в Україні». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>
5. Bitcoin: що це таке і як працює в Україні та світі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.volynnews.com/news/economics.

УДК 336.02

**ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Прокопенко Т.О., студентка 3-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету
Носань Н.С., к.і.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Оподаткування є особливою фінансовою формою відносин між підприємствами. Таким чином оптимізація податків є актуальним питанням на сучасному етапі розвитку українських підприємств.

Становлення податкової системи відбувається за допомогою проведення податкової політики. Податкова політика – це діяльність держави по встановленню, правовому регламентуванню та організації стягнення податків і зборів, метою якої є формування централізованих фінансових ресурсів держави в процесі розподілу та перерозподілу валового національного продукту [1]. Таким чином, податки відіграють важливу роль в економічному житті країни – є джерелом надходження коштів до бюджету та формою вимірювання доходів фізичних та юридичних осіб. Тому вкрай важливо проводити ефективну податкову політику, яка б сприяла економічному розвитку країни.

Що ж до податкової системи України, то вона має багато недоліків, що заважають державі досягти рівня високорозвинених країн. Слід зазначити, що податкова система України з часів впровадження ринкових відносин частково реформувалась, але оптимізувати її так і не вдалося.

Як зазначають вчені А. Бодюк та Н. Мірко в Україні відсутня теоретична основа податкової системи. Тому прийняті закони, акти, постанови останніх років напра-

влені не на вдосконалення податкової системи, а на розв'язання конкретних проблем в певних галузях економіки, регіонів і навіть окремих підприємств [2].

Також думку висловлює і вчений Д. Мулявка, який вказує на недоліки існуючої системи оподаткування. Він зосереджує проблему в правовому регулюванні, тобто визначає низький рівень економіко-математичного та юридичного обґрунтування законів та проектів щодо податкової системи України [3].

Рейтинг Doing Business оцінює умови бізнесу в 189 країнах світу. В ці умови включені і системи оподаткування країн, яким дають оцінку за трьома показниками – час, що витрачається на сплату податків, кількість податкових платежів та загальна податкова ставка.

Таблиця 1 – Порівняння позицій України з деякими країнами світу за індексами ведення бізнесу та сплати податків

Показники	Україна		Польща		Білорусь		Молдова		Грузія	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business)	76	80	27	24	38	37	44	44	9	16
Індекс легкості сплати податків (Paying Taxes):	43	84	51	47	96	99	32	31	22	22
Платежі (кількість на рік)	5	5	7	7	7	7	10	21	5	5
Час (кількість годин на рік)	327,5	356	260	271	184	176	181	181	269	270
Загальний рівень податків (% від прибутку)	37,8	51,9	40,5	40,4	52,9	54,8	40,5	40,4	16,4	16,4
Індекс оцінки процесів після подачі звітності та сплати податків (0-100)	85,95	79,3	77,36	92,2	50	50	90,79	91,4	85,89	87,2

Як бачимо, Україна в рейтингу «Оподаткування 2018» займає 43 місце із 190 країн. В порівнянні з рейтингом «Оподаткування 2017» це дуже хороший результат, так як тоді Україна займала 84 місце. Загальне податкове навантаження в Україні становить 37,8%, на той час як в Європейському союзі – 40,5%, а загальний світовий показник – 39,6%. Також в Україні спостерігається позитивна тенденція щодо кількості податкових платежів в рік – їх п'ять, так як середній показник в світі – 24, в ЄС – 12 [4].

Європейський інформаційно-дослідницький центр провів дослідження української системи оподаткування та виділив ряд недоліків, зокрема це:

- не вистачає окремого обліку основних фондів та відокремленого від бухгалтерського обліку розрахунку амортизації з метою оподаткування;
- велика сукупність схем податкового планування, які використовуються для уникнення оподаткування;
- у зв'язку з курсовими різницями, що є актуальними в Україні, виникає проблема накопичення фіктивних збитків;
- доволі складні правила тонкої капіталізації процентів за запозиченнями;
- наявність контролю за цінами під час операцій між резидентами-платниками податків [5].

Виділимо основні шляхи вирішення проблем податкової системи України:

1. Оптимальне поєднання прямих та непрямих податків. В останні роки у вітчизняній системі оподаткування збільшується вплив прямих податків, що відповідає практиці розвинених країн. Непрямі податки хоч і зручні для фіскальних органів, але стають тягарем для кінцевого споживача. Тому справедливе переважання прямих податків дасть можливість уникнути негативних наслідків для населення, таких як занепад вітчизняного виробництва, низький рівень конкурентоспроможності з іноземними виробниками [6].

2. Зміна ставлення населення до місцевих податків та зборів. Тобто підняти їх значення у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів та сформуванню довіри у їхньому цільовому призначенні.

3. Зменшення податків.

4. Створення цілісного та стабільного податкового законодавства.

5. Створення умов щодо полегшення тиску на платників податків.

Отже, система оподаткування – це важливий елемент діяльності держави. Проаналізувавши податкову систему України, слід зазначити, що вона є нестабільною та до кінця не сформованою. Це проявляється у високих податках, що ускладнюють життя населенню, та в слабкій законодавчій базі та політиці оподаткування, що не дозволяє Україні активно економічно розвиватися. Тому вкрай важливо прийняти ефективні заходи щодо проблем, які існують в податковій системі України.

Список використаних джерел

1. Лекарь С. Особливості розвитку податкової політики в Україні на сучасному етапі / С. Лекарь // Економіст. – 2005. – № 4. – С. 29-30.
2. Бодюк А, Мірко Н. Трансформація податкової політики та її вплив на інвестиційну діяльність / А. Бордюк, Н. Мірко // Науковий вісник. Збірник наукових праць Академії ДПС України. – 2002. – №4. – С.107-109.

3. Мулявка Д. До питання нормативного врегулювання податкових відносин / Д. Мулявка // Науковий вісник. Збірник наукових праць Академії ДПС України. – 2002. – №4. – С.321-323.

4. Линник О.І. Порівняння процесів реформування податкових систем в Україні та у зарубіжних країнах з метою спрощення обліку та адміністрування податків. Інноваційно-інвестиційне забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України: кол. монографія / ред. О.В. Манойленко. Харків: НТУ «ХПІ». – 2017. – Розд. 3. – С. 114–119.

5. Гетман О. О. Коментар Олега Гетьмана до статті «Як вплине податок на виведений капітал на стан бюджету» [Електронний ресурс] / О. О. Гетман. – Режим доступу до ресурсу : <https://voxukraine.org/uk/komentar-olega-getmana-do-statti-yak-vpline-podatok-na-vivedenij-kapital-na-stan-byudzhetu/>.

6. Тульчинський Р. В. Податкова система України, її недоліки та шляхи реформування [Електронний ресурс] / Р. В. Тульчинський, М. О. Змієнко. – Режим доступу : <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/6433/3/42-47.pdf>.

УДК 330.341.1

РОЛЬ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІЦІ ТА ЖИТТІ

Прокопенко Т.О., студентка 3-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Ільченко Н.В., к.н.держ.упр., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Важко уявити сучасне життя без технологій, які активно розвиваються і впроваджуються та без інформації, яка вже стала фактором виробництва. Тому недарма ХХІ століття називають «інформаційною епохою», яка в свою чергу характеризується наступом штучного інтелекту. Отже, сьогодні варто зрозуміти, яку саме роль відіграє штучний інтелект в економіці та в житті людини загалом.

Погляди щодо впровадження штучного інтелекту (ШІ) в життя поділяються – одні вважають, що це полегшить роботу будь-якої галузі, тобто призведе до підвищення продуктивності праці, покращення стану економіки в цілому, а інші вважають, що ШІ негативно вплине на економіку, людство і призведе до підвищення безробіття та вимирання суспільства. Отже розглянемо переваги та недоліки ШІ.

ШІ значно полегшує роботу будь-якого підприємства, в підсумку збільшує його прибуток та піднімає економіку країни в цілому. Спеціалісти вже виділили певні процеси, що дозволяють використати технологію на користь бізнесу.

Перш за все це прогнозування – потужний інструмент, що відіграє важливу роль у побудові бізнес-стратегій та загалом плануванні життя кожної людини.

По-друге, це переосмислення робочих процесів за допомогою ШІ, поділення їх на окремі завдання, які допоможуть оптимізувати діяльність компанії, підвищити її продуктивність.

Вчені дають таку інструкцію щодо ефективного використання ШІ:

- 1) проаналізувати вплив ШІ на бізнес;
- 2) усвідомити те, що штучний інтелект стрімко розвивається;
- 3) довіритися машині;
- 4) визначити, який саме результат необхідно отримати;
- 5) організувати навчальний процес.

Штучний інтелект – це капітал, який має здатність до навчання. Для ефективного результату, потрібно дбати про те, щоб його рішення базувалися на правильній інформації [1].

З іншого боку штучний інтелект сприяє негативним явищам в економіці. Вигоду будуть отримувати ті, хто буде поставляти інтелектуальний та матеріальний капітал. І таким чином, технологія є одним із факторів скорочення робочих місць та зниження доходів навіть досить розвинених країн. Це пояснюється тим, що попит на висококваліфіковану працю зростає, а на середньокваліфіковану падає. В результаті цього ринок буде потребувати висококваліфікованого та некваліфікованого персоналу, а потреба у середньому сегменті буде відсутня, принаймні у багатьох галузях [2].

У 2015 році такі вчені як Маск, Гокінг і Возняк закликали відмовитися від штучного інтелекту, так як це є досить значною загрозою для людства. Найбільшою проблемою, вони вважають те, що ШІ може проявитися сам по собі, тобто рано чи пізно «розумні» пристрої, зроблені для полегшення життя людини, почнуть розуміти, що вони краще. І хто ж тоді буде керувати компаніями – повільна людина чи машина? Однак майже через рік вчені змінили свою думку, аргументувавши це тим, що навіть якщо машини будуть думати як люди, то вони все одно не зможуть дослухатися до власної інтуїції чи сказати, що вони робитимуть згодом. В підсумку цього, виникла думка, що якщо машини стануть незалежними мислителями, то будуть вічними партнерами людей [3].

Наведемо декілька прикладів використання та впровадження ШІ у життя.

Автоматизований транспорт. Через 15 років США планує випустити автомобілі зі штучним інтелектом, що замінять таксистів, далекобійників та водіїв загалом. Tesla і Google вже тестують безпілотні автомобілі в США, а в 2025 вже планують налагодити випуск автівок, у яких не буде керма і педалей. Це дасть можливість уникати аварій, а світлофори взагалі не знадобляться [4].

Робітники конвеєру. Роботи вже давно починають витіснити ручну працю у виробництві. Прикладом цього є компанія Adidas, яка будує завод в Німеччині, де усе виробництво будуть здійснювати роботи. Такий процес займає близько 5 годин. Для порівняння: на такий же ланцюжок поставок Adidas в Азію аналогічний процес може зайняти декілька тижнів [4].

Продавці і касири. У Сіетлі Amazon відкрив перший в світі магазин без кас, черг та продавців. В основі лежить технологія Just Walk Out. Вона автоматично засікає, коли продукція береться з полиці та коли повертається, таким чином формуючи віртуальну корзину. На її підставі, коли покупець вийшов з магазину, приходиться рахунок [5].

Згадані вище приклади говорять про те, що штучний інтелект може використовуватися в багатьох галузях промисловості. При його впровадженні у виробничі процеси необхідно проаналізувати всі позитивні та негативні сторони, обґрунтувати вплив на діяльність окремого суб'єкту господарювання, життя людини та економіку країни в цілому. Економісти, політики та науковці повинні продумати та розробити заходи щодо усунення чи пом'якшення можливих ризиків, пов'язаних з впровадженням штучного інтелекту у виробничі процеси.

Список використаних джерел

1. Економіка штучного інтелекту: як використати технологію на користь бізнесу [Електронний ресурс] // Management.com.ua. – 2018. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/ims/ims272.html>.
2. Юрченко Ю. Вплив штучного інтелекту на економіку та суспільство [Електронний ресурс] / Ю.Юрченко // Професійний погляд – Режим доступу: [file:///C:/Users/%D0%92%D0%BB%D0%B0%D0%B4/Downloads/econom_2016_1_12%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/%D0%92%D0%BB%D0%B0%D0%B4/Downloads/econom_2016_1_12%20(1).pdf).
3. Штучний інтелект. Побойовання Маска і Гокінга [Електронний ресурс] // КОРРЕСПОНДЕНТ. – 2017. – Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/tech/science/3870170-shtuchnyi-intelekt-pobouivannia-maski-i-hokinha>.
4. ТОП-25 вимираючих професій, в яких роботи замінять людей [Електронний ресурс] // PHONE INFO. – 2017. – Режим доступу: <https://phoneinfo8.info/mary-na-dany-lyukutry-mantsyu-grojsmanu-nedorechno-zasudzhuvaty-bezrobitny-h/>.
5. AMAZON відкриває перший у світі супермаркет без кас та продавців [Електронний ресурс] // ТСН. – 2018. – Режим доступу: <https://tsn.ua/groshi/amazon-vidkrivaye-pershiy-u-sviti-supermarket-bez-kas-ta-prodavciv-1091625.html>.

УДК 658.86

ПСИХОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ

Рябокоть Н.П., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету
Баланюк С.В., студент 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Сучасні покупці при придбанні якогось товару керуються не лише потребою, а й певними почуттями, емоціями, статусом в суспільстві, модою, трендами і багатьма іншими. Одним з важливих завдань продавця в цьому контексті, вивчити психологію покупця, з метою забезпечення клієнта відповідними почуттями, емоціями, статусом. Що, в свою чергу, дозволить здійснити більш вигідний продаж продукції або послуги. Нижче наведені деякі психологічні прийоми і методи, за допомогою яких можна зацікавити, привернути увагу клієнта і продати йому продукт [1].

Перш за все, надання пробного товару. Багато компаній завоюють клієнтів, коли пропонують спробувати їх товар або послугу безкоштовно протягом деякого часу. Особливо це доцільно застосовувати компаніям, які працюють в сфері інформаційних технологій, займаються розробкою певного програмного продукту. Можливість безкоштовно протягом деякого часу користуватися програмним продуктом, дозволяє клієнту звикнути до програми, відчуті її «своєю», що спрощує прийняття рішення щодо купівлі її повної версії.

Досить часто на сьогодні використовується такий маркетинговий хід, як розбиття ціни на частини. Наприклад, можна вказати вартість, наприклад, не 1500 \$/за рік, а всього 150 \$ / в місяць. У свідомості людей менші суми легше сприймаються.

Важливим психологічним прийомом при продажах продукції є гарантування споживачам того, що продукт є безпечним та якісним. А також завірити споживача про можливість повернення грошей протягом певного часу, якщо товар йому не підійде через якусь причину. Також в якості гарантії дуже добре працюють соціальні докази. Це можуть бути відгуки клієнтів, графіки, історії успіху тощо.

Необхідно клієнтові давати менше вибору. Доведено, що вибір з 5 продуктів легший ніж з 40, тобто більший вибір приводить до певного стресу. Покупцеві потрібно давати вибір, щоб він міг контролювати ситуацію. Але якщо пропонувати занадто багато, потенційний клієнт не вибере нічого через те, що у нього виникає ефект, який називається «параліч вибору або аналітичний параліч» [2]. В зв'язку з цим, доцільно ділити товари на категорії за видами, цінами або іншими параметрами. Це значно полегшує процес вибору та знімає «аналітичний параліч».

Продавцям треба пам'ятати, що практично всі люди люблять подарунки та сюрпризи. Тому доцільно запроваджувати практику дарування на знак вдячності, що вони вибрали саме вашу компанію.

Створення ефекту дефіциту також може психологічно підвищити інтерес клієнтів до певного товару. Підсвідомо людина починає думати, що якщо даний товар такий популярний, можливо він потрібен і їй.

Іноді на практиці використовують метод «дискваліфікації клієнта», який спрямований на те, щоб споживач сам себе переконав, що певний продукт йому потрібен. Для цього продавцеві необхідно запевнити клієнта, що пропозиція не для нього. Застосування цього методу є доцільним для дорогих товарів.

В своїй діяльності можна використовувати те, що люди люблять секрети, а особливо їх розкривати. Таємність викликає обговорення, а обговорення – це безкоштовна реклама [3].

Отже, існує значна кількість різних психологічних секретів. Вивчення та застосування їх на практиці допоможуть будь-якому продавцю привернути увагу клієнта, підштовхнути його до покупки, підвищити почуття задоволеності клієнта. А отже, і збільшити обсяги своїх продаж і прибутковість діяльності.

Список використаних джерел

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник; 2-ге видання., перероб. та доп. / за редакцією В.В. Апопія. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 632 с.

2. Аналітичний параліч [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%87.

3. Психология продаж. Что необходимо знать о людях, чтобы суметь продать им товар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://geniusmarketing.me/lab/psixologiya-prodazh-cto-neobходимо-znat-o-lyudyax-chtoby-sumet-prodat-im-tovar/>

УДК 331

АУТСТАФІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ПЕРСОНАЛУ

Рябокоть Н.П., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Баланюк С.В., студент 4-го курсу факультету економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Сучасні бізнес процеси є динамічними і вимагають достатньої гнучкості, саме тому вітчизняні підприємства змушені йти в ногу з часом, модернізуючи не тільки

своє виробництво, маркетингові стратегії, але й витрачаючи певні матеріальні ресурси на удосконалення своєї кадрової політики. На сьогоднішній день управління персоналом давно вже вийшло за рамки лише виплати заробітної плати і ведення кадрової документації. Це зважена й цілеспрямована політика найму, мотивації та розвитку персоналу за умови досягнення максимальної ефективності його використання. І відповідно вимагає витрат ресурсів. Тому найбільш актуальним питанням є розвиток і управління персоналом, оскільки це невід'ємна частина успішного та динамічного розвитку підприємства. Для досягнення поставлених цілей у питаннях підвищення ефективності бізнесу за умови мінімізації адміністративних витрат і ризиків сьогодні актуальності набувають такі інструменти як: аутсорсинг, лізинг персоналу і аутстафінг.

Аутсорсинг (outsourcing) – передача організацією певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній області. На відміну від лізингу персоналу, що має разовий, епізодичний характер і обмеженого тимчасовими рамками, на аутсорсинг персоналу передаються зазвичай функції по професійній підтримці безперебійної працездатності окремих систем і інфраструктури бізнесу, на основі тривалого контракту.

Лізинг персоналу (staff leasing) – форма тимчасового або термінового залучення працівників зі сторони. Переваги такого підходу очевидні і взаємовигідні для всіх учасників цього процесу: агентства-лізингодавця, працівника і роботодавця. До послуг тимчасового співробітника зазвичай вдаються: в періоди термінових робіт і «гарячих сезонів»; на час відсутності незамінного постійного фахівця; для виконання спеціальних робіт, не пов'язаних з основним профілем організації; коли немає можливості ввести в постійний штат нових співробітників [1].

Аутстафінг (outstaffing) – це комплекс організаційних, правових і фінансових заходів, спрямованих на виведення співробітників зі штату компанії-замовника з метою зниження адміністративних ризиків і витрат, пов'язаних з персоналом. Послуга являє собою один з ефективних інструментів управління працівниками, що дозволяє організаціям регулювати їх кількість, не змінюючи при цьому офіційну чисельність персоналу в штаті і штатний розклад [2].

Аутстафінг – це надання персоналу в оренду сторонньою компанією. При цьому даний персонал оформлений в штат у компанії-аутстафера. Для здійснення такої ідеї необхідні три сторони: сам працівник, компанія, яка його потребує, кадрове агентство або компанія, яка має відповідного працівника і готова надати послуги аутстафінгу. Останній оформляє з кандидатом договір, згідно з Трудовим Кодексом, платить за нього страхові внески, але робоче місце знаходиться в зацікавленій компанії.

Аутстаферу встановлюються вимоги і профіль посади, а він піклується про завантаження робочого графіка співробітників, сплати внесків, і його готовність виїхати до замовника на першу вимогу.

Головна перевага аутстафінгу – скорочення прямих витрат, що впливають на собівартість виробленого продукту. Оскільки зарплата відноситься до категорії прямих витрат, то використання аутстафінгу, дає можливість віднести ці витрати до іншої статті витрат (фінансування послуги), що автоматично знижує собівартість. Можна відзначити й інші привабливі сторони аутстафінгу.

По-перше, топ-менеджмент компанії, продовжуючи безпосередньо керувати співробітниками, звільняється від адміністративної та фінансової рутини (немає потреби розраховувати зарплату, спілкуватися з профспілками, вирішувати трудові спори і т.д.).

По-друге, знижуються юридичні ризики, пов'язані з виплатами компенсацій при звільненні співробітників. Крім того, у відділу по роботі з персоналом з'являється додатковий час для освоєння та впровадження новітніх методик навчання співробітників і управління кадрами.

По-третє, за рахунок оптимізації системи управління компанія отримує можливість збільшити співробітникам заробітну плату та бонуси [3].

Незважаючи на зазначені переваги аутстафінг має певні ризики:

1. Підприємство стає повністю залежним від компанії-провайдера, яка несе відповідальність тільки за надання кваліфікованого працівника, а не за надання послуги в цілому.

2. Неможливість залучення до матеріальної відповідальності позаштатних співробітників. Однак цей недолік цілком можна компенсувати шляхом докладного опису в договорі між замовником і виконавцем заходів відповідальності за те чи інше порушення.

3. Збільшення у обох сторін витрат часу на різні узгодження і підписання документів.

4. Необхідність розголошення виконавцю конфіденційної інформації, в тому числі комерційної таємниці. Наприклад, якщо виконавець надає замовнику послуги з ведення бухгалтерії, то без цього не обійтися. В даному випадку є ризик витоку інформації до конкурентів.

5. Небезпека отримання неякісних послуг, а також ймовірність зіткнутися з шахрайством. Щоб знизити цей ризик, слід ретельно підходити до вибору виконавця [4].

Згідно закону України, бази для врегулювання аутстафінгової діяльності поки що немає, тому компанії не отримують дозволи, а з метою уникнення застосування штрафних санкцій для передання в найм (оренду) працівників до іншого ро-

ботодавця (оскільки порядок видачі дозволів не набрав чинності), лише подають заяви до Державної служби зайнятості України заяви про включення до переліку суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні, та суб'єктів господарювання, які здійснюють наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців, форма якої затверджена вищевказаним Наказом Міністерства соціальної політики України № 471 [4].

Але не дивлячись на нестачу нормативної бази, аутстафінгові компанії діють в Україні. Різні компанії пропонують: послуги прибирання, водіїв, вантажників, касирів, будівельників, кур'єрів, логістики тощо. Є компанії, які пропонують послуги по виведенню співробітників за штат, що допоможе оптимізувати витрати і управління.

Аутстафінг є ефективним, сучасним інструментом оптимізації і зниження витрат на персонал із збереженням або покращенням результатів діяльності підприємства. Є негативні сторони, зокрема, витік інформації, матеріальна шкода підприємству, неякісне виконання завдань, але корисність даного інструменту значно перевищує ризики. Для розвитку даного напрямку залучення персоналу необхідно перш за все розвиток законодавчої бази.

Список використаних джерел

1. Аутсорсинг і лізинг персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gruz.su/service/outsourcing_personala/
2. Анакін Б. А., Руда І. Л. Аутсорсинг і аутстафінг: високі технології менеджменту / Б.А. Анакін, І.Л. Руда – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 290-291.
3. Ризики аутсорсингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://sovetsnik.zp.ua/uk/outsourcing-i-autstaffing-yak-virno-zastosovuvati/>
4. Аутсорсинг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=16330>

УДК 332.14:338.124.4:338.2](447)

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ПОДОЛАННІ ДЕПРЕСИВНОСТІ РЕГІОНІВ

Сахно Т.А., аспірант

Черкаського державного технологічного університету

Проблематика територіальних депресій є однією з найактуальніших в економіці незалежно від державного устрою, економічного потенціалу та політичної системи. Майже в усіх країнах існують диспропорції в комплексному соціально-економічному розвитку регіонів. До теперішнього часу серед вчених України та зарубіжжя відсутнє визначення поняття «депресивний регіон», у зв'язку з різними по-

глядами на територіальні нерівномірності розвитку, фактори виникнення територіальних депресій, розробки ефективної регіональної політики для подолання економічного занепаду.

Дослідники даної категорії Я. Шевчук, А. Новікова, М. Барановський, О. Вісьтак, М. Хвесик, Ф. Заставний, О. Шаблій ознаками депресивності вважають негативну динаміку соціально-економічних показників, на чітко встановлених їх значеннях наголошують Р. Дацків, О. Вітер, І. Тургель, М. Дацишин В. Галушак. Деякі серед названих авторів спираються на різні фактори визначення «депресивна територія»: причини відставання (економічні, історичні, географічні), фактичний стан розвитку (економічний, соціальний, екологічний), перспективи подальшого самостійного виходу з депресії, аналіз та класифікація механізму зовнішнього втручання у регіональну соціально-економічну систему.

У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» зазначено, що депресивна територія – регіон чи його частина (район, місто обласного значення, або кілька районів, міст обласного значення) рівень розвитку якого, за показниками, визначеними цим Законом, є найнижчими серед територій відповідного типу [2].

В наукових та практичних джерелах зустрічаються різні варіанти тлумачення «депресивний регіон». В одних випадках депресивними називають регіони, які минули стадію спаду економіки, або, які йдуть до цього. В інших випадках депресію визначають як фазу, що характеризується, порівняно з попереднім періодом, демографічною кризою, спадом у роботі виробничих структур, неналежний рівень людського та виробничого потенціалу, не розвиненою інфраструктурою, несприятливими екологічними та кліматичними умовами, низьким рівнем галузевого розвитку підприємств, який не відповідає сучасним потребам. Також, до депресивних відноситься регіон, який на дату аналізу не показує позитивних тенденцій розвитку. Важливо відмітити, що історія розвитку депресивності території повинна свідчити про те, що були приклади та успіхи регіону. Поняття депресії є комплексним, вся соціально-економічна система регіону відчуває складності в розвитку, існує замкнуте коло проблеми.

На думку дослідників даної проблематики виділено низку показників, які надають території статус «депресивна» на базі регіону, промислових, сільських районів та міст основного значення: середнє значення обсягу валового регіонального продукту та обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) на одну особу, рівень зареєстрованого безробіття, доходи населення, середньомісячна заробітна плата, відсоток зайнятих у промисловості та сільському господарстві, щільність сільського населення, природний приріст населення, обсяг реалізованої промислової та сільськогосподарської продукції. Депресивність визначається дією кількох чинників, оскільки багато вимірів та ознак неможливо одночасно трактувати віднесенням кожного регіону України до даної категорії.

Чітке визначення регіонів з різними рівнями депресивності територій має сприяти розробці загальнодержавних заходів для їх відродження з основними цілями та принципами державного регулювання: зближення рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, підтримка вітчизняного виробника, зміцнення його позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках, державної підтримки депресивних територій (встановлення пільгових режимів – податкового, митного, кредитного, інвестиційного), передбаченням коштів на подолання депресивності в державному та місцевих бюджетах, системність та внутрішня цілісність, стимулювання соціально-економічного розвитку та інвестиційна активність регіонів, територіальна справедливість, компетентність, економічна обґрунтованість, достатність, гнучкість оподаткування, суспільна ефективність. Державне регулювання депресивних територій об'єднує як загальнодержавні важелі обґрунтованого територіально-диференційованого впливу на соціально-економічний розвиток, так і діяльність місцевих органів влади щодо застосування інструментів регулювання з метою забезпечення конкурентоспроможності економіки регіону на засадах його соціально-економічного вирівнювання та зростання [1].

З метою стимулювання розвитку територій з чітко вираженими регіональними ознаками полягає у пошуці дієвих механізмів для їх участі у загальнодержавних процесах. У відповідь держава створює умови для саморозвитку у вигляді фінансової підтримки, розвитку виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури, малих підприємств, сприяє зайнятості населення, удосконаленню соціальної сфери. Що є взаємовигідно, як для держави, так і для регіону, так як його розвиток є невід'ємною і основною задачею держави.

З метою виявлення, дослідження та подолання негативних тенденцій в специфіці утворення проблематики полягає на рівні окремих територій (промислові райони, сільські території, міста). Свій внесок у подолання депресивності мають внести об'єднані територіальні громади, які, на сьогоднішній день, стрімко утворюються та розвиваються. Основні стратегічні цілі чітко спрямовані на економічний, соціальний чи екологічний компонент економічного зростання, що забезпечує: підвищення економічної спроможності, розвитку сільських територій, створення умов для особистого розвитку та соціального захисту, сучасної і функціональної інфраструктури та громадського простору. Разом з тим, розвиток громади є довготривалим та складним процесом, потребує значних зусиль, знань та наполегливої праці усіх її членів.

Впровадження фінансової децентралізації об'єднань має на меті: покращення та стабілізацію позитивної динаміки стану місцевих бюджетів, більш ефективного використання бюджетних коштів на всіх рівнях управління, можливість забезпечення функціонування закладів бюджетної сфери, самостійне вирішення питань розвитку

надається місцевим органам влади. Основним вектором даного спрямування є соціально-економічний розвиток, розбудова інфраструктури, підвищення якості послуг та створення якісних умов життєдіяльності для кожного окремого мешканця територіальних одиниць, що забезпечує нову якість економічного зростання та виведення регіонів зі штампу «депресивний».

Здійснюючи теоретичне узагальнення поняття державного регулювання депресивних територій, можна стверджувати, що це система заходів державних і місцевих органів влади у сфері регіонального розвитку територій, в яких з економічних, політичних, соціальних, екологічних та інших причин закінчили діяти умови й стимули розвитку, ці територіальні утворення не можуть розраховувати на самовирішення депресивної ситуації й вимагають для цього надзвичайної, спеціально зробленої підтримки ззовні [1].

Список використаних джерел

1. Депресивні території : шляхи виходу із кризи : метод. рек. / авт. кол. : В. В. Говоруха, А. О. Дегтяр, В. В. Мамонова та ін. – Київ : НАДУ, 2008. – 56 с.
2. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів». №280-IV від 08.09.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>.

УДК 658.51

ІНЖИНІРИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Скорик О.О., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаський державний технологічний університет

Досвід економічно розвинених країн свідчить, що сьогодні конкурентні переваги мають ті суб'єкти господарювання, які зосередили свою увагу на впровадженні сучасних технологій, продумане застосування яких дозволяють підприємствам успішно функціонувати в умовах динамічного розвитку ринку. Різні сфери господарювання вимагають комплексного підходу до здійснення виробничо-господарської діяльності. Рівень розвитку науково-технічного прогресу постійно підвищує вимоги до нововведень, в результаті чого постійно ускладнюються технічні та інформаційні характеристики виробничої діяльності. Суб'єкту господарювання недостатньо придбати технологічну лінію, інформаційну систему або інше обладнання, він зацікавлений у професійному доборі, монтажі та введенні його в експлуатацію. Тому при

купівлі технологій, їх модернізації, впровадженні інновацій у виробничих процесах, технічному переоснащенні сучасних підприємств одне з ключових місць посідає інжиніринг та інжинірингові послуги.

Поняття «інжиніринг» все частіше вживають у наукових джерелах, незважаючи на те, що в Україні цей вид підприємницької діяльності є ще досить молодим. Як зазначено в роботі [1, с. 248], історія інжинірингу розпочалася ще на початку ХХ ст., зародився цей вид діяльності в Англії. На початковому етапі свого розвитку інжиніринг був пов'язаний суто з цивільним будівництвом, а вже пізніше він поширився і в промисловості, зокрема в США. Змістом інжинірингу цього етапу було надання інженерно-консультаційних послуг. Після Другої світової війни, в зв'язку з необхідністю масового будівництва військових та інфраструктурних об'єктів, інжинірингова діяльність поширилась у багатьох країнах світу. Сприяла цьому також активна позиція і діяльність різних міжнародних організацій, багато з яких були утворені саме в цей час. Як результат, в 50-ті роки ХХ ст. інжиніринг став самостійною сферою діяльності, а, як зазначено в роботі [2], інжинірингові підприємства розширили напрямки своєї діяльності, в тому числі за рахунок будівництва промислових об'єктів «під ключ».

Огляд і узагальнення позицій авторів щодо формування набору інжинірингових робіт і послуг дозволяє об'єднати їх в дві групи:

1) роботи і послуги, що пов'язані з підготовкою виробництва (складання технічних завдань, проектування, розробка проектно-кошторисної документації, укладання договорів на будівельні роботи, конструкторські роботи і т.п.);

2) роботи та послуги, пов'язані із забезпеченням нормального перебігу виробничого процесу (моніторинг виробничого процесу, технічне консультування і т.ін.).

Отже, під інжинірингом слід розуміти виконання різних робіт і надання послуг (зокрема інженерно-розвідувальних, консультаційних, архітектурно-проектних, проектних, дослідницьких, розрахунково-аналітичних), пов'язаних з підготовкою і забезпеченням нормального перебігу виробництва.

Сьогодні інжинірингові підприємства здійснюють автоматизацію окремих вузлів, цехів або виробничих підрозділів, будують заводи, забезпечують розробку технологічної схеми виробництва з урахуванням особливостей просторового розміщення виробничих площ замовника і специфіки його енергопостачання, розробляють бізнес-плани, адаптують відповідно до вимог чинного законодавства імпорту документацію. Консультанти з інжинірингу є високопрофесійними фахівцями у своїй галузі, налагоджують контакти з виробниками обладнання, знають його особливості, переваги і недоліки.

Звертаючись в інжинірингове підприємство лише з технічним завданням, підприємство-замовник через певний час може отримати кілька варіантів вирішення проблеми будь-якої складності з обґрунтуванням витрат на її реалізацію. Крім того, працівники інжинірингового підприємства можуть запропонувати варіанти можливого обладнання для виконання зазначених завдань, забезпечити його монтаж і пусконаладжувальні роботи. Вони також за бажанням замовника підготують всі необхідні проектні документи, забезпечать навчання персоналу, ліцензування та сертифікацію продукції тощо.

У країнах з ринковою економікою запрошення професіоналів є престижним свідченням того, що фірма володіє достатньою діловою культурою, щоб використовувати запропонований ринком інтелектуальний капітал в області менеджменту [3]. Отже, саме необхідність комплексного підходу до розвитку інноваційної діяльності в Україні та реалізації відповідних проектів викликають доцільність впровадження інжинірингу.

Незважаючи на високу ціну інжинірингових робіт і послуг (які в основному є інвестиціями), їх використання є економічно обґрунтованим, оскільки знижує рівень ризику реалізації інноваційних проектів, значно економить час замовника. Останньому не потрібно контактувати з різними організаціями та особами, адже це бере на себе інжинірингове підприємство.

Розробка теоретичних і прикладних рекомендацій в сфері формування і діяльності інжинірингових підприємств повинна забезпечити раціональне співвідношення між дотриманням інтересів суспільства і держави в різних сферах економіки, з одного боку, та економічною ефективністю функціонування інжинірингових суб'єктів господарювання, з іншого.

Список використаних джерел

1. Киппинг М., Энгвелл Л. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода / М. Киппинг, Л. Энгвелл. – Х.: «Гуманитарный Центр», 2008. – 416 с.
2. Кристенсен К. М. Решение проблемы инноваций в бизнесе / К. М. Кристенсен. – М.: Альпина Бизнес букс, 2004. – 290 с.
3. Теория и практика инжиниринга [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imperiavkusa.ru/winteq/winteq.php?inc=archive/003_2004_01/art_1#Anchor-31618.

УДК 330.341

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Скорик О.О., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Леонов С.В., студент 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Проблема активізації інноваційної діяльності досить актуальна для України. Практична реалізація стратегії інноваційного розвитку економіки потребує насамперед підвищення інноваційної активності на всіх рівнях: держава – галузь – регіон – підприємство. Підприємства, як свідчить практика, на сьогодні не мають відповідних економічних умов для впровадження нововведень.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації – це застосовані або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваційною вважається діяльність, спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Інноваційний тип розвитку характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними й управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності щодо мікро- та макроекономічних процесів розвитку (створення технопарків, технополісів, проведення політики ресурсозбереження та інтелектуалізації всієї виробничої діяльності) [2].

До головних перешкод на шляху активізації інноваційного розвитку промислових підприємств України можна віднести:

- 1) Дефіцит фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень і впровадження інноваційних розробок.
- 2) Недосконалість нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності.
- 3) Невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, головним вимогам інноваційного розвитку та ін.

Однак основною перешкодою стає практика ігнорування законодавства або призупинення дії статей законів, які стосуються фінансування інноваційної діяльності. Це значною мірою погіршує позитивний потенціал напрацьованої нормативної бази, а тому не заохочує ні промислові підприємства, ні корпоративний сектор до здійснення інновації.

Зазначимо, що виокремлюють такі групи факторів інноваційного розвитку промислових підприємств [3]: законодавчі – формують правову основу інноваційного розвитку підприємств в Україні на основі системи законних та підзаконних актів; організаційно-управлінські – здійснюють вплив через інституційно-управлінські та інституційно-організаційні зміни в інноваційній сфері; фінансово-економічні – визначають особливості здійснення інноваційної діяльності підприємств з позицій грошово-кредитних, бюджетно-податкових, амортизаційних важелів інноваційного розвитку; техніко-технологічні – здійснюють вплив на технічні та технологічні сторони інноваційної діяльності промислових підприємств; соціальні – відділяють вплив соціальних наслідків інноваційного розвитку від впливу багатьох інших факторів; екологічні – визначають вплив нових технологій, нових матеріалів, нових видів енергії на довкілля в процесі інноваційної діяльності підприємств; гуманітарні – впливають на інноваційний розвиток через ступінь освіченості населення, рівень знань і науки в країні; інформаційні – визначають особливості інноваційного розвитку підприємств на основі використання інформаційних ресурсів.

Концепція інноваційного розвитку промислових підприємств України повинна бути спрямована на реалізацію стратегічних національних пріоритетів та програм – підвищення добробуту населення, соціально-економічного розвитку регіонів, розвитку науки й освіти, забезпечення економічної та екологічної безпеки країни. Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити головне завдання – сформувати самодостатню, цілісну інноваційну систему, здатну до розширеного відтворення та саморозвитку на принципах збалансованості. З цього випливає, що основним принципом інноваційного розвитку промислових підприємств України є формування механізму, збалансованого у нерозривній системі використання та відтворення багатогранних ресурсів, який забезпечує взаємоузгоджений рух відповідно до головних стратегічних напрямів [4].

Структура цілісної системи інноваційного розвитку промислових підприємств повинна охоплювати такі елементи та підсистеми:

- 1) підсистему нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку промислового сектора;
- 2) підсистему обґрунтування та відбору пріоритетних напрямів, формування та реалізації інноваційних проектів регіонального та державного значення;

3) підсистему довгострокового прогнозування, стратегічного планування й управління інвестиційним розвитком промислового сектора;

4) регіональні центри інформаційно-аналітичної діяльності й маркетингових досліджень кон'юнктури внутрішнього та зовнішніх ринків промислової продукції тощо [5].

Виходячи з вищезазначеного, підтримка та регулювання збалансованого сталого розвитку інноваційної діяльності всіх суб'єктів промислових відносин полягає у вирішенні таких завдань:

1) законодавчо створити умови для пришвидшеного розвитку інноваційно-активних економічних зон промислового сектора;

2) запровадити систему податкових пільг, яка буде стимулювати залучення капіталу в промисловість;

3) сформувати середньострокові регіональні програми сталого соціально-економічного розвитку інноваційно-активних економічних зон;

4) здійснювати моніторинг стану інноваційно-активних економічних зон;

5) забезпечити баланс загальнодержавних та регіональних інтересів у інноваційній сфері промислового сектора [6].

Тобто, інноваційна діяльність промислових підприємств, з одного боку, вимагає значних капіталовкладень, а з іншого – ефективної системи нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку промислового сектора.

Отже, аналізуючи вище зазначене можна сказати, що рівень розвитку підприємств значно залежить від придбання нових технологій, що забезпечують тривалу конкурентоспроможність продукції, високі економічні результати діяльності підприємств. Дуже важливим є вчасне виявлення проблем та розроблення дієвих інструментів інноваційного розвитку промислових підприємств. Забезпечення інноваційної активності підприємств України повинно здійснюватися в комплексі національної інноваційної системи, створення високотехнологічних виробництв і промислового освоєння результатів науково-дослідних робіт. Також в свою чергу, дотримання зазначених вище пріоритетів розвитку інноваційного потенціалу як на рівні держави, так і на рівні окремих компаній повинні забезпечити активізацію інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, поширення інновацій в усіх сферах національної економіки, а отже, – формування інноваційної моделі розвитку конкурентоспроможності України. Усвідомлення цих тенденцій має розпочати роботу, спрямовану на посилення ролі держави в накопиченні внутрішніх ресурсів країни та спрямуванні їх на модернізацію технологічної бази промислових підприємств та на пошук відповідних зовнішніх фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Геєць В.М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / В.М. Геєць – К. : Вид-во Ін-та екон. прогноз.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Городиський Т.І. Інноваційний потенціал: фактори впливу / Т.І. Городиський; Національний лісотехнічний університет України // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 276-284.
3. Ігнатенко О.Я. Стимулювання інноваційного розвитку промислових підприємств / О.Я. Ігнатенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2008/fem/ignatenko/library/st1.htm>.
4. Інноваційний розвиток промисловості України : навч. посібн. [для студ. ВУЗов] / за ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К. : Вид-во КНТ, 2006. – 645 с.
5. Кузьмін О. Фактори інноваційного розвитку підприємств / О. Кузьмін, Т. Кужда. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=11391.
6. Кіндзерський В. Економічний розвиток і трансформація промислової політики у світі: уроки для України / В. Кіндзерський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 4-15. – № 6.

УДК 658

**ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА
НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ**

Стец І.І., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

Проблема оцінювання ефективності процесу виробництва, як будь-якого процесу, здійснюваного людиною, у сучасних умовах невизначеності зовнішнього оточення, кризи, жорсткої конкуренції, залишається однією із щонайгостріших і актуальних. Тривалими є наукові дискусії щодо теоретичних, методологічних й прикладних аспектів цієї проблеми. Найзагальніше ефективність будь-якого виду діяльності чи процесу характеризує рівень досягнення ними поставленої мети. До того ж, ефективність є й відносною результативністю напрямів діяльності, проектів, бізнес-процесів, операцій, що визначаються відношенням отриманого результату чи ефекту до затрат ресурсів і витрат коштів, що його забезпечили. Зауважимо, що ефект і ресурси повинні бути однаково вимірними (зокрема, вартісно), що навіть у чисто економічних розрахунках є утрудненим, насамперед стосовно оцінювання нематеріальних активів, соціального, психологічного або екологічного ефектів. Інтегральний показник ефективності функціонування підприємства як економічної системи зале-

жить від ефективності виробництва, управління, соціальної сфери. У ідеалі показники ефективності будь-якого бізнесу повинні відповідати критеріям: стабільності, зв'язку загальних і специфічних показників, мінімальності; придатності для прогнозування; всеохоплюючого характеру.

Економічну ефективність можна характеризувати кількісно і якісно. Кількісна характеристика розкриває зміст закону заощадження часу при досягненні цілей, якісна – відображує логічний, теоретичний зміст категорії. Найбільш опрацьованими методами кількісного оцінювання ефективності підприємств є вартісній і фінансово-економічний методи. У якісних підходах дослідники акцентують увагу на організаційному, функціональному, соціальному, екологічному й інших аспектах діяльності підприємства. У сучасних умовах зовнішнього підприємницького середовища, що нестримно змінюється, не можна обмежуватися лише економічною стороною проблеми. Останніми роками набуває популярності оцінювання ефективності управління підприємством за моделлю ділової досконалості EFQM, яка ґрунтується на восьми базових принципах: орієнтація на результати; орієнтація на споживача; лідерство і сталість мети; менеджмент на основі процесів і фактів; розвиток і залучення персоналу; постійне навчання, інновації і поліпшення; розвиток партнерства; корпоративна соціальна відповідальність. Ми пропонуємо додати такі принципи побудови показників оцінювання ефективності: збалансованості інтересів власників, менеджерів і персоналу; стійкості бізнесу (стійкості рівноваги і стійкості розвитку); варіативності показників; забезпечення можливості агрегації показників; віддзеркалення причинно-наслідкових зв'язків між бізнес-процесами, витратами, споживачами і доходами підприємства. Наведені принципи розповсюджуються на процес оцінювання ефективності як підприємства загалом, так і окремих видів діяльності та бізнес-процесів. Важливим напрямом аналізу ми вважаємо розподіл показників за бізнес-процесами підприємства як відособлених центрів утворення витрат й відповідної виручки (доходу) підприємства.

Показники ефективності зазвичай стосуються вартості, часу, якості. За процесного підходу до управління додатково виявляють показники, що характеризують: результативність процедур; стабільність процесів; ключові операційні показники; цільові показники ефективності; фінансові показники, показники конкурентоспроможності, що є взаємопов'язаними. При цьому операційні показники надають можливість оцінити варіативність діяльності, а показники ефективності базових і вторинних процесів використовують для виправлення окремих проблем чи недоліків у роботі підприємства.

Зауважимо на певні проблеми оцінювання економічної ефективності бізнес-процесів підприємства:

- здійснення процесу підвищення ефективності потребує системи чітко виділених бізнес-процесів;
- усі бізнес-процеси підприємства слід ієрархічно упорядкувати й структурувати до певного рівня для урахування й деталізації витрат;
- у витратах на бізнес-процес слід ураховувати одноразові вкладення на організацією процесу й поточні витрати виробництва і обігу;
- поточні й одноразові витрати повинні бути однорічними;
- бізнес-процеси слід розподілити на такі, що додають вартість, і такі, які не додають вартості;
- незалежно від виду бізнес-процесу економічну ефективність заходів з його удосконалення, раціоналізації й оптимізації можна визначити за оцінюванням різниці економії, отриманої від упровадження заходу, й додаткових витрат.

При аналізі ефективності підприємства за бізнес-процесами доцільно розподіляти показники ефективності за бізнес-процесами підприємства, надалі – кожен із отриманих показників за складовими витрат. Аналіз ефективності повинен реалізовуватися у поєднанні з аналізом складу і структури чинників ефективності, без обмеження обчислення відповідних коефіцієнтів, на кожному етапі він має бути збагачений економічним змістом. До комплексних методів оптимізації низько ефективних бізнес-процесів можна віднести: ощадливе виробництво; реінжиніринг процесів; комплексні інтегровані системи управління підприємством; системи управління основними засобами і активами; системи автоматизації діяльності: системи управління ефективністю бізнесу; системи прогнозу аналітики; системи управління логістикою й оптимізацію логістичних ланцюгів; системи управління відносинами із клієнтами.

Список використаних джерел

1. Гонтарева И.В. Временные факторы системной эффективности деятельности предприятия/ И.В. Гонтарева// Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – №1 (31). – С. 216-221.
2. Ефремов А.В. Эффективность хозяйствования. Как ее оценивать? / А.В. Ефремов // Экономика и управление. – 2008. – № 4. – С. 7-16.
3. Каткова Н.В. Эконометричні методи аналізу ефективності діяльності підприємств / Н.В. Каткова // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – 11. – С.11-19.
4. Федосеев В.В. Экономико-математические методы и прикладные модели: учеб. пособие для вузов / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, И.В. Орлова и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 327 с.

УДК 339.137.2

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Стеценко А.С., студентка 2 -го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету
Мани Р.В., д.е.н., проф., професор кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Ефективність діяльності підприємства в умовах ринкової економіки багато в чому визначається його конкурентною позицією, яка залежить від наявних конкурентних переваг. Проблема забезпечення виживання та неперервного розвитку є однією з першочергових для будь-якого підприємства, а в основі її розв'язання лежить робота зі створення конкурентних переваг.

Існує багато різноманітних визначень поняття конкурентних переваг, проте, тлумачення Ю. Іванова найбільш повно відображає його сутність: «конкурентні переваги-це позитивні відмінності підприємства від конкурентів в деяких або в усіх видах діяльності, які забезпечують підвищення соціально-економічної ефективності в короткостроковому періоді й виживання в довгостроковому за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до навколишнього оточення та умов конкурентної боротьби, що змінюються» [1, с. 145].

Загалом існує кілька підходів до визначення поняття конкурентні переваги. Серед них можна виділити три основні: компаративний підхід (конкуренція розглядається як здатність випереджати суперників); ресурсний підхід (ґрунтується на здатності підприємства максимально ефективно використовувати наявні ресурси); ціннісно-компетентнісний підхід (конкурентну перевагу розглядається як висока компетентність у будь-якій галузі діяльності чи у випуску продукції порівняно з конкуруючими підприємствами). При цьому більшість існуючих підходів збігаються у визначенні основних властивостей поняття конкурентної переваги, які полягають у такому:

– відносність за своєю сутністю конкурентна перевага виявляється лише при порівнянні конкурентних позицій кількох підприємств або позицій; конкурентна перевага, що забезпечила успіх одного підприємства, необов'язково підійде для іншого;

– динамічність-можливість змінюватися залежно від стадії життєвого циклу товару, конкурентного оточення, зміни попиту на продукцію та інших факторів зовнішнього середовища;

– адаптивність-мінливість умов ринку, в яких функціонує організація, вимагає швидкого пристосування конкурентних переваг до цих умов;

- стійкість-здатність конкурентної переваги зберігатися протягом тривалого періоду часу (детермінується тривалістю її життєвого циклу);
- ефективність-отримання фінансового ефекту, який розраховується як фінансовий результат, отриманий від використання конкурентної переваги, в перерахунку на одиницю витрат, пов'язаних з її забезпеченням та ін. [2, с. 35-36].

Конкурентні переваги підприємства також класифікуються за відповідними ознаками:

- за джерелом походження – внутрішні та зовнішні конкурентні переваги створюються відповідно у внутрішньому та зовнішньому відносно організації середовища;
- за ступенем стійкості та відтворюваності виділяють конкурентні переваги низького та високого порядку;
- за терміном дії конкурентні переваги поділяють на довгострокові та короткострокові;
- за рівнем ієрархії виділяють конкурентні переваги на рівні товару, на рівні ринку, на рівні галузі та економіки в цілому;
- за методами конкуренції-цінові та нецінові конкурентні переваги;

Процес формування конкурентних переваг – складний та багатогранний, і серед науковців існують розбіжності у трактуванні його змісту. Підходи до тлумачення формування конкурентних переваг можна згрупувати за трьома основними напрямками (табл. 1).

Таблиця 1 – Основні підходи до тлумачення формування конкурентних переваг

Назва підходу	Тлумачення
Процесний підхід	Формування конкурентних переваг підприємств розглядається як процес створення конкурентних переваг підприємства і наслідком якого має стати покращення конкурентної позиції підприємства ринку.
Системний підхід	Формування конкурентних переваг – це система взаємопов'язаних елементів (цілей, методів, функцій органів управління, інформації та ін.) та взаємодія між ними з метою покращення конкурентної позиції підприємства.
Функціональний підхід	Формування конкурентних переваг підприємства розглядається як одна з функцій менеджменту організації – управління конкурентними перевагами підприємства.

Таким чином, формування конкурентних переваг підприємства можна визначити як механізм створення системи умов, необхідних для ефективного використання позитивних відмінностей підприємства від конкурентів, які в короткостроковому періоді забезпечують підвищення ефективності діяльності підприємства, а в довгостроковому – його сталий розвиток.

На формування конкурентних переваг здійснюють вплив такі основні групи факторів:

– вхідні бар'єри на ринок, рівень яких визначається значною кількістю факторів, серед яких основними місткість ринку та динаміки її зміни, переважний тип виробництва в галузі та пов'язаний з ним рівень витрат на виробництво і реалізацію продукції, ступінь диференціації продукції, доступність каналів розподілу продукції;

– споживачі впливають на формування і утримання конкурентних переваг підприємства через постійно існуючу загрозу зменшення обсягів споживання, високий рівень купівельної спроможності споживачів, високий ступінь організації споживачів, рівень поінформованості споживачів та ін.;

– постачальники можуть впливати на конкурентні переваги через ціну та якість продукції, що ними пропонується;

– існування ринку товарів-замінників, зокрема їх асортименту, ціни, обсягу виробництва, ступеня задоволення потреб споживачів.

Для успішної конкуренції та захоплення відповідних ніш ринку підприємствам доцільно розглянути можливість свого розвитку за такими напрямками:

– забезпечення обсягу виробництва продукції, достатнього для впливу на конкретному ринку;

– контроль і підвищення якості продукції, що забезпечить підвищення середньо-реалізаційних цін;

– зниження витрат виробництва (на одиницю продукції), що дасть змогу у разі зниження середньореалізаційних цін отримувати прибутки або знизити ризик отримання збитку.

Підприємство також повинне чітко визначати стратегію своєї конкурентної поведінки на відповідному ринку. Для цього підприємство повинно визначити або створити свою конкурентну перевагу на відповідному ринку.

Отже, формування конкурентних переваг підприємств – це, з одного боку, процес створення умов, необхідних для ефективного використання позитивних відмінностей підприємства від конкурентів, а з другого – система цих відмінностей, які забезпечують підвищення ефективності діяльності підприємства та його сталий розвиток.

Список використаних джерел

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : ОФО «Типография Новости», 2000. – 256 с.
2. Іванова Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: [монографія] / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Харків: ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
3. Безкорса О.А. Сутність забезпечення конкурентних переваг підприємства / О.А. Безкорса // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2010. – №6/1. – С. 85-92. – (Серія «Економіка і менеджмент»).

УДК 334.76

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Стременна К.М., магістрантка 2-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету
Демиденко В.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

На будь-якому етапі розвитку підприємства однією з головних проблем є залучення інвестиційних ресурсів. Особливо актуальним є вибір шляхів фінансування підприємства в умовах кризи, коли ефективність його діяльності суттєво знижується. Пошук шляхів залучення інвестиційних ресурсів є напевно найбільш актуальною проблемою сучасного українського підприємства.

Інвестиційні ресурси – це грошові, матеріальні та нематеріальні цінності, які використовує суб'єкт господарювання (інвестором) у процесі їх вкладання в об'єкти інвестування з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту [1].

Формування інвестиційних ресурсів є важливою складовою інвестиційної та загальної фінансової стратегії підприємства, а також вихідною умовою здійснення інвестиційного процесу на всіх його стадіях. Нагромадження капіталу в межах самого підприємства (власний капітал і його реінвестування) та різними господарюючими суб'єктами, населенням є базою для формування підприємством інвестиційних ресурсів.

Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення його потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позиції забезпечення ефективності інвестиційної діяльності. Ефективне формування інвестиційних ресурсів щодо окремих джерел є найважливішою умовою фінансової стійкості підприємства. У свою чергу, обсяги та джерела формування інвестиційних ресурсів багато в чому визначаються структурою капіталу, що склалася на підприємстві в процесі його господарської діяльності, а також вартістю залучення капіталу.

Для забезпечення ефективного управління формуванням інвестиційних ресурсів на підприємстві зазвичай розроблюється спеціальна інвестиційна стратегія, яка покликана забезпечити стабільну інвестиційну діяльність відповідно до потреб розвитку підприємства, найбільш ефективно використання власних фінансових ресурсів, призначених для виконання цих завдань, а також фінансову стійкість підприємства на довготермінову перспективу.

Вибір конкретних позикових джерел формування інвестиційних ресурсів підприємства здійснюють з урахуванням ряду факторів:

1. Галузеві особливості діяльності підприємства. Підприємства з високим рівнем фондоємності виробництва продукції через велику частку необігових активів мають звичайно низький кредитний рейтинг і змушені орієнтуватися на власні джерела.

2. Розмір підприємства. Чим більше підприємство, тим у більшій мірі потреба в інвестиційних ресурсах може бути задоволеною за рахунок позикових коштів та навпаки.

3. Вартість капіталу, який залучено з різних джерел. Вартість позикового капіталу, який залучено з різних джерел, звичайно нижча, ніж вартість власного капіталу. Крім того, вартість позикового капіталу різна і залежить від рейтингу кредитоспроможності підприємства, форми забезпечення кредиту та ряду інших умов.

4. Свобода вибору джерел фінансування. Не всі з джерел однаково доступні для підприємств. Так, на кошти державного і місцевого бюджетів можуть розраховувати окремі державні та комунальні підприємства. Це ж відноситься й до можливостей отримання підприємствами цільових і пільгових державних кредитів, безплатного фінансування підприємств з боку недержавних фінансових фондів та інститутів.

5. Кон'юнктура ринку капіталу. У залежності від стану кон'юнктури ринку капіталу змінюється вартість і позикового капіталу. Значний ріст вартості позикового капіталу може призвести до збиткової діяльності підприємства.

Загальна схема аналітичних робіт при формуванні інвестиційних ресурсів передбачає три етапи:

1. Прогнозування потреби в загальному обсязі інвестиційних ресурсів, визначення їх вартості.

2. Вивчення можливості формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел.

3. Оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів.

Необхідний розмір фінансових ресурсів за різними напрямками інвестування розраховується за допомогою методів експертної оцінки та аналогів. Ці методи ґрунтуються на досвіді експертів, а також на оцінці ступеня подібності інвестиційного проекту з проектом-аналогом. Наприклад, вартість будівництва нових об'єктів може бути визначена за фактичними витратами на будівництво аналогічних об'єктів (з урахуванням фактору інфляції) чи за питомими капітальними вкладеннями на одиницю потужності об'єктів даного профілю.

Існує багато класифікацій джерел формування інвестиційних ресурсів і більшість із них співпадають із тими, які подано в українському законодавстві [2]. В За-

коні України «Про інвестиційну діяльність» джерела інвестиційних ресурсів поділяються на:

- власні фінансові ресурси (прибуток, амортизаційні відрахування, повернення збитків щодо аварій, стихійного лиха, грошових накопичень та заощаджень фізичних та юридичних осіб та ін.);
- позикові фінансові кошти інвестора (облігаційні займи, банківські та бюджетні кредити);
- залучені фінансові кошти інвестора (кошти від продажу акцій, пайові та інші вклади
- фізичних та юридичних осіб);
- бюджетні інвестиційні асигнування (безкоштовно надане бюджетними органами цільове
- фінансування);
- безоплатні та благодійні вклади, пожертвування організацій, підприємств, громадян.

Серед залучених джерел насамперед розглядається можливість залучення акціонерного капіталу. Це джерело може бути використане підприємствами та їх самостійними структурами (дочірніми підприємствами), утвореними у формі акціонерних товариств. Підприємства вже зараз широко використовують можливості залучення акціонерного капіталу до інвестиційної діяльності.

Отже, з метою оптимізації процесу фінансування інвестиційного портфелю підприємства доцільним є дотримання таких принципів [3]:

- синхронізація надходження та уникнення дефіциту інвестиційних ресурсів відповідно до потреб інвестиційної діяльності підприємства;
- забезпечення повного використання інвестиційних ресурсів;
- формування структури інвестиційних ресурсів враховуючи всі стадії життєвого циклу інвестиційного проекту;
- забезпечення мінімізації втрат у процесі формування інвестиційних ресурсів;
- врахування темпів інфляції у процесі формування інвестиційних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Феняк Л.А. Джерела формування інвестиційних ресурсів / Л.А. Феняк // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2010. – № 36. – С. 134–13
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12&print=1>.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність [Текст] : навч. посіб. / Т.В. Майорова. – 3-тє вид., переробл. та допов. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 375 с.

УДК 338.24

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНИХ СВІТОВИХ РЕЙТИНГАХ

Чеснова М.К., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Ільченко Н.В., к.н.держ.упр., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

З метою визначення порівняльних переваг будь-якої країни, в тому числі, застосовується такий аналітичний інструмент, як рейтинг певного соціально-економічного явища. Рейтинг – це багатовимірний інтегральний показник, що узагальнює найбільш значущі властивості складних соціально-економічних явищ, які неможливо виміряти безпосередньо (конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, якість життя населення тощо) [1]. Рейтинги країн складаються міжнародними організаціями та рейтинговими агенціями за спеціальними методиками на основні статистичної інформації та різноманітних опитувань.

В таблиці 1 представлено місце України в основних глобальних світових рейтингах.

Таблиця 1 – Місце України в глобальних світових рейтингах

Назва рейтингу	Рік виходу рейтингу	Місце України/загальна кількість країн	Динаміка
Рейтинги економічного розвитку			
Індекс конкурентоспроможності	2017	81/137	+4
Індекс глобалізації	2017	49/207	-16
Індекс легкості ведення бізнесу	2017	76/190	+4
ЕУ сприяння корупції	2017	1/41	0
Індекс економічної свободи	2018	150/180	+16
Рейтинг податкового навантаження	2017	43/189	+41
Індекс прийняття корупції	2017	130/180	+1
Глобальний індекс інновацій	2017	50/127	+6

Продовження таблиці 1

Назва рейтингу	Рік виходу рейтингу	Місце України/загальна кількість країн	Динаміка
Рейтинги розвитку суспільства			
Індекс гендерного розриву	2017	61/144	+8
Індекс знання англійської мови	2017	47/80	-6
Індекс людського розвитку	2016	84/187	0
Індекс соціального прогресу	2017	64/128	-1
Міжнародний індекс щастя	2016	70/140	н/д
Індекс екологічної ефективності	2017	109/180	-65
Глобальний індекс рабства	2016	25/167	н/д
Індекс процвітання	2017	112/149	-5
Індекс щастя	2017	132/157	-9
Індекс людського капіталу	2017	24/130	+2
Рейтинги розвитку політико-правового середовища			
Глобальний рівень тероризму	2017	17/130	-6
Індекс демократії	2017	83/167	+3
Індекс потужності армії	2017	30/133	0
Індекс верховенства права	2017	77/113	+1
Індекс недієздатності держав	2017	90/178	-5
Світовий індекс свободи преси	2017	102/180	+5
Глобальний показник миру	2017	154/163	+2

Як бачимо, в групі рейтингів економічного розвитку найбільш позитивна динаміка спостерігається щодо індексу податкового навантаження. Так, в 2017 році позиції України підвищилися на 41 пункт і країна зайняла 43 місце серед 189 країн. Найгірша позиція України в 2017 році визначена за рейтингом ЕУ сприяння корупції (1 місце серед 41 країни).

В блоці рейтингів розвитку суспільства найбільш негативні зрушення відбулися за індексом екологічної ефективності. Позиції України погіршилися на 65 пунктів.

Політико-правове середовище характеризується погіршенням стану України щодо рівня тероризму та недієздатності держави, натомість підвищується індекс демократії, світовий індекс свободи преси, глобальний показник миру та індекс верховенства права.

Список використаних джерел

1. Єріна А. М. Міжнародні рейтинги: статистичні аспекти обчислення та застосування. Частина 1. Індекси економічної свободи та глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / А.М. Єріна. – Режим доступу : <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1987/1/11.pdf>.
2. Показники розвитку України в глобальних світових рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ua.news.ua/pokaznyky-rozvytku-ukrayiny-v-globalnyh-svitovyh-rejtyngah/>
3. Україна в глобальних рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/ratings/>.

УДК 330.322

ЗМІСТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Чеснова М.К., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету
Кошеленко С. В., к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

При переході до ринку підприємствам потрібно самостійно визначати напрямки своєї інвестиційної діяльності, джерела і заходи (засоби) досягнення поставлених цілей. Будь-яка економічна система характеризується її високим динамізмом, що вимагає від кожного суб'єкта господарювання швидкої реакції на зміну ситуацій в економіці держави, здатності корегувати свої практичні кроки. Наявність у підприємства таких умінь забезпечує йому можливість розвиватися, поступово переходячи від одного стабільного стану до якісно нового.

Отже, інвестиційний потенціал – це можливість вкладення капіталу з метою наступного його збільшення або інвестиційні можливості щодо ведення, підтримки чи збереження чого-небудь. В економічній літературі представлені дослідження інвестиційного потенціалу підприємства як елемента його виробничого й економічного потенціалу. У процесі господарської діяльності, нормального процесу відтворення всіх елементів виробничої структури підприємства і нагромадження ресурсів формується його інвестиційний потенціал. З одного боку, він є результатом ефективного використання можливостей підприємства, а з іншого – фактором його подальшого розвитку.

Наприклад, можна залучити інвестиції в комунальні підприємства, а саме: розвивати відновлювальну енергетику, відмовляючись від класичних енергоносіїв. Ми оцінюємо інвестиційний потенціал України у галузі відновлювальної енергетики в 12 млрд євро, які необхідні до 2020 року для імплементації Національного плану з відновлювальної енергетики. Про це на українсько-австрійському економічному

форумі повідомив Віце-прем'єр-міністр – Міністр регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України.

«Ми прийняли декілька законів, які дозволяють при виробництві тепла з альтернативних джерел енергії в комунальних підприємствах додатково встановлювати стимули, тим самим мотивувати інвестиції у цей напрямок. Також очікуємо прийняття Парламентом законопроекту щодо захисту інвестиційної складової комунальних підприємств, отриманої від міжнародних фінансових організацій на реалізацію проектів в Україні», - Міністр регіонального розвитку.

Сьогодні Україна має найкращий тариф по сонячній енергетиці – 15-16 євроцентів за 1 кВт. Україна сьогодні прагне залучити інвестиції у відновлювальну енергетику. Зменшення споживання енергії, зменшення витрат при постачанні електро- та теплової енергії до житлових будинків – це шлях до енергонезалежності країни. І це один із головних мейнстрімів України.

Список використаних джерел

1. Інвестиційний потенціал підприємства [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://pidruchniki.com/12560607/investuvannya/vikoristannya_investitsiy
2. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография [Е.В. Лапин]. Суми: ИТД «Университет книга, 2002.-310с.
3. Інвестиційний потенціал України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/investicijnij-potencial-ukrayini-u-galuzi-vidnovlyuvalnoyi-energetiki-ocinyuyetsya-u-12-mlrd-yevro-gennadij-zubko>
4. Литюга Ю.В. Формування інвестиційного потенціалу підприємства інноваційної орієнтації [Ю.В. Литюга]// Регіональні проблеми та перспективи ринків збуту промислової продукції: тези доповідей конференції 6-7 грудня 2006 року.- В 2т.- Т.1.- К.: УкрНТЕУ, 2006.-С.45-48.

УДК 336.02

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Шаповал М.Ю., студент 3-го курсу факультету економіки та управління

Черкаського державного технологічного університету

Носань Н.С., к.і.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва

Черкаського державного технологічного університету

Попри швидкий розвиток у всіх сферах людської діяльності в багатьох країнах спостерігається загострення соціальних проблем. Навіть в таких розвинених країнах як США, Велика Британія, Німеччина, існують великі групи соціально мало захи-

щених груп населення. Більшість з них це пенсіонери, котрі протягом життя не змогли забезпечити себе гідною пенсією, безпритульні, переселенці з інших країн та люди з інвалідністю, що не можуть знайти місце роботи через стан здоров'я. Також до мало захищених груп населення можна віднести й військових, що отримали поранення в ході бойових дій або ті, хто отримав психологічні травми і погано пройшов соціалізацію після повернення. Для вирішення цих проблем в розвинених країнах держава виділяє кошти на їх вирішення та сприяє розвитку соціальних організацій і підприємств некомерційного спрямування.

В Україні гострих соціальних проблем дещо більше, а відкриття і розвиток соціальних підприємств відбувається повільно. Багато експертів вважають, що це відбувається через значне навантаження таких підприємств податками. Саме тому актуальною є тема дослідження особливостей оподаткування соціального підприємництва в Україні.

Соціальне підприємництво – підприємницька діяльність спрямована на інноваційну, суттєву та позитивну зміну у суспільстві. В той час коли бізнесмени концентровані на створенні фінансового прибутку, соціальні підприємці займаються збільшенням соціального капіталу. Вони задіяні у таких галузях, як освіта, охорона довкілля, боротьба з бідністю та права людини. З визначення стає зрозуміло, що застосувати для комерційного та соціального підприємства однакову систему оподаткування нелогічно, адже метою першого є отримання прибутку, а іншого покращення соціальної складової життя. Також варто зазначити, що отриманий прибуток з соціального підприємства розглядається не в стандартному значенні (прибуток отриманий від діяльності комерційного підприємства може бути використаний його власником на власний розсуд), а тільки з умовою покриття витрат самого підприємства.

Розглянемо статті податкового кодексу, в яких йдеться про соціальне підприємництво. Згідно із ч. 4 ст. 16 Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації в Україні» (далі - Закон про благодійну діяльність), благодійні організації мають право виконувати господарську діяльність, метою якої є вирішення соціальних проблем (зазначених в статуті підприємства), а не отримання прибутку. Саме така діяльність і є некомерційною (зазначено в ч. 2 ст. 3, ст. 52 Господарського кодексу України, далі - ГКУ). Далі це підтверджується в ч. 5 ст. 131 ГКУ: благодійна організація має право здійснювати неприбуткову господарську діяльність, спрямовану на виконання її цілей, визначених установчими документами. В свою чергу, статут благодійної організації повинен містити джерела її активів (доходів) та повинен визначати особливості діяльності й припинення діяльності такої організації (ч.ч. 2, 3 ст. 14 Закону про благодійну діяльність).

Розглянемо умови за якими підприємство не є платником податків.

1. Реєстрація та організація підприємства має відповідати умовам та порядку встановленими Законом «Про благодійну діяльність».

2. Установчі документи повинні містити заборону розподілу доходів між засновниками та членами такої організації, працівниками (окрім оплати праці, та нарахування ЄСВ), членами управління та іншими особами.

3. В установчих документах має міститися заборона розподілу доходів (окрім оплати праці, та нарахування ЄСВ).

4. Наявність установчих документів, які передбачають у разі припинення діяльності підприємства (за різними причинами) передачу або розподіл активів між іншими неприбутковими організаціями або зарахування до державного бюджету.

5. Організація має бути внесеною до Реєстру неприбуткових установ та неприбуткових організацій контролюючим органом.

6. Дохід підприємства має використовуватися виключно для фінансування витрат на утримання такої неприбуткової організації або реалізації мети та напрямів діяльності зазначених в установчих документах. Також необхідно звернути увагу на те що розмір витрат на утримання благодійної організації не повинен перевищувати 20% від доходу в поточному році.

7. Використання доходів підприємства дозволено лише для покриття витрат на утримання даної організації (оренда приміщень, оплата комунальних послуг і т. д) або для досягнення мети зазначеної в установчих документах (наприклад забезпечення житлом переселенців з окупованих територій). Оплата праці в некомерційних організаціях не має бути більше ніж 20% від доходу в поточному році.

Наступним аспектом є вибір системи оподаткування. Підприємець має сам обирати, якою системою оподаткування користуватися загальною чи спрощеною.

На загальній системі оподаткування якщо доходи (прибутки) від здійснення діяльності соціального підприємства цілком спрямовуються на благодійну діяльність, неурядова неприбуткова організація не сплачує податок на прибуток з будь-якої суми, в той час, як прибуткове підприємство на загальній системі оподаткування зменшить дохід до оподаткування лише на 4 відсотки оподаткованого прибутку попереднього звітного року.

Здійснення діяльності фізичними особами-підприємцями (далі - ФОП) відбувається на підставі обраного коду видів економічної діяльності. Вибір форми оподаткування залежить від видів здійснення діяльності та бажання ФОП.

Також варто зазначити ФОП не може включити до витрат суми благодійної допомоги, які є доходом від діяльності ФОП, що спрямована на благодійність. Тому, ця модель здійснення підприємницької діяльності з метою надання благодійної допомоги та вирішення інших соціальних проблем є серйозно навантажена податками.

Розглянемо особливості функціонування соціального підприємства на єдиному податку. Для підприємця, що обрав спрощену систему оподаткування, базою сплати є власний дохід. Ставки оподаткування зазначені в статті 293 ПКУ.

Доходом платника єдиного податку є:

– для ФОП – отриманий протягом податкового періоду в грошовій формі дохід; дохід в матеріальній або нематеріальній формі, що зазначений в п. 292.3 ПКУ. Але варто зазначити, що до доходу не включаються пасивні доходи (відсотки, дивіденди, роялті, виплати за страховими полісами) та доходи, що фізична особа отримала від продажу власного майна (рухомого чи нерухомого), що було в використанні соціальним підприємством;

– для юридичної особи – дохід, що був отриманий протягом звітного періоду в грошовій формі (безготівковий, готівковий), а також дохід від представництв, філій, відділень юридичної особи (в матеріальній чи нематеріальній формі зазначений в п. 292.2).

Отже, дослідивши матеріали податкових статей можна стверджувати, що ніяких податкових пільг щодо здійснення підприємцем діяльності соціального підприємства немає. З отриманого доходу сплачується єдиний податок, а залишок від сплати спрямовується на вирішення поставлених проблем та покриття витрат підприємства. Тож можна стверджувати, що держава мало сприяє розвитку соціального підприємства. Попри це, останні два роки спостерігається процес активного залучення спонсорської допомоги з країн Європи у вигляді грантів, компанія WNISEF проводить кредитування соціального підприємства в ЄС та Україні на пільгових умовах (5-10% річних). Також в банках України присутні програми кредитування даних організацій на пільгових умовах та конкурсні програми на безкоштовну фінансову допомогу, тож можливості для розвитку цього виду діяльності однозначно є.

Список використаних джерел

1. Податкове регулювання діяльності соціальних підприємств, що належать до різних суб'єктів приватного права в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/instrumenty/navchannia-dlia-sotsialnykh-pidpriyemstiv>
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Майбутнє соціального підприємства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://platforma-msb.org/yake-majbutnye-u-sotsialnogo-pidpriyemnytstva>
4. Труднощі та перспективи соціального підприємства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://euprostitir.org.ua/stories/133500>

УДК 658

РАВЛИКОВИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Шаповал М.Ю., студент 3-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

Ільченко Н.В., к.н.держ.упр., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

В умовах глобалізації світових ринків та розвитку монополій підприємствам стає все важче витримувати конкуренцію, адже всі традиційні види діяльності вже зайняли українські або закордонні підприємства. Саме тому, зараз важливе місце посідає знаходження виду діяльності, в якому конкуренція буде найменшою, а перспектива розвитку і ринок збуту найбільший.

Під ці критерії ідеально підходить підприємство з вирощування равликів. Не зважаючи на те, що даний вид діяльності не є традиційним для України, з'явилась невелика кількість успішних равликових ферм, які разом експортують близько 400 тон моллюсків за кордон (що перевищує експорт більш «традиційного» для України сала в 10 раз). Причинами цього є те, що країни Європи, які активно споживають равликів (найбільше Франція, Угорщина, Польща та Італія), не можуть виробляти їх в достатній кількості через заборону вирощування (заборона поширена на всі країни окрім Мальти та Криту), а потреба в споживанні задовольняється лише на 60-70%. Тож можна із впевненістю стверджувати, що конкуренція на ринку равликів серед країн Європи буде незначною. Також спеціалісти та експерти галузі відзначають значну схожість клімату України та Франції (саме з Франції поширилася традиція поїдання моллюсків), а це означає, що равлики вирощені в Україні не поступатимуться за своєю якістю європейським моллюскам [1].

Для того, щоб розпочати власну справу з вирощування равликів необхідно знати певні особливості, котрі допоможуть отримати максимальний прибуток.

Перше на що слід звернути увагу, це територія на якій будуть рости моллюски, вона має бути обладнана спеціальною огорожею, захищена від хижаків (особливо від кротів), а для цього слід використовувати якісну, міцну сітку котру варто заглибити в ґрунт на 25-30 см.

Другою особливістю є розмір ферми. Успішні фермери радять починати з невеликої території (для того, щоб зрозуміти сам процес), але для отримання достатнього прибутку необхідно облаштувати територію не менше ніж гектар. Також при функціонуванні господарства з меншими розмірами можливість конкурентного виходу на ринок суттєво зменшується.

Третє на що необхідно звернути увагу – сорт равлика. Виноградний равлик до їстівного розміру виростає протягом 4-5 років, а це не вигідно, тож в більшості підприємств вирощують фермерського равлика, який виростає за один сезон.

Четвертим аспектом є корм, а саме залежність смаку самого равлика від того, що він їв. Використовують переважно овочеві культури (моркву, буряк, капусту тощо) і насадження винограду та салату. Також при поливі території необхідно використовувати воду з потрібними вітамінами та мікроелементами [2].

Важливим аспектом в побудові ферми є правильна система поливу та розміщення невеликих навісів для захисту від високих температур влітку. Також бажано відвести окрему територію для маточного поголів'я. Тут вже необхідно значну увагу приділяти температурі та складу ґрунту (на розвинених фермах використовують спеціальні суміші) [3].

В даного виду діяльності є й свої особливості виходу на ринок. Основною є необхідність вирощування великого обсягу продукції. Це зумовлено тим, що в Україні споживання цього продукту є незначним і значних прибутків при торгівлі на внутрішньому ринку очікувати не варто, а от для отримання контракту на вивезення продукції за кордон необхідно мати врожаю на 10-18 тон для формування партії. Таких обсягів серед вітчизняних ферм змогли досягти небагато підприємств, тож в більшості випадків продукція просто вивозиться на пункти прийому до кордонів. Недоліком такого способу збуту є значно нижча ціна реалізації, що впливає на зниження рівня прибутковості [2][3].

Отже, проаналізувавши дані з наукових статей та інтерв'ю власників ферм, а також експертів в галузі, можна стверджувати, що Україна має колосальний потенціал для подальшого розвитку в сфері вирощування равликів. Це зумовлено кліматичними умовами, попитом на закордонному ринку та незначною конкуренцією. Також варто зазначити, що поряд з явними перевагами існують й певні проблеми в цьому бізнесі. Зокрема, необхідність забезпечення великого обсягу виробництва для окупності підприємницької діяльності, значна вартість облаштування ферми та складнощі з виходом на закордонний ринок [4].

Список використаних джерел

1. Прибуткові слимаки. Як зробити бізнес на равликах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/08/29/639965/>.
2. «Своя ніша»: чому українці розводять равликів, хоча не можуть їх продати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/svoa-nisa-comu-ukrainci-rozvodat-ravlikiv-hoca-ne-mozut-ih-prodati>.
3. Швидкий бізнес на повільних равликах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroportal.ua/ua/publishing/lichnyi-vzglyad/bystryi-biznes-na-medlennykh-ulitkakh/>.
4. Виноградні равлики: як продавати делікатеси - бізнес-план [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hromadske.ua/posts/vynohradni-ravlyky-iaak-prodavaty-delikatesy-biznes-plan>.

УДК 339.97

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Якушева О.В., к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Малашок Ю.І., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

В сучасних умовах глобальних та стрімких зрушень в економічному просторі проблема конкурентоспроможності українських підприємств є однією з найбільш актуальних, особливо враховуючи зміни, що відбуваються на міжнародному ринку. Конкурентоспроможність підприємств характеризує можливості адаптації до мінливих умов ринку та впевнено займати передові місця серед конкуруючих продуктів або послуг. Адже між підприємствами постійно відбувається суперництво за більш якісні та вигідні умови виробництва й реалізації продукції, які іноді суперечать правилам ринку. Тому виникає необхідність у формуванні напрямів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств та продукції, яку вони випускають як на національному, так і міжнародному ринках.

З кожним роком конкуренція стає все більш жорсткіша, яка потребує прийняття оперативних заходів та швидкої зміни тактики підприємства у разі збільшення кількості конкурентів на ринку. На сьогоднішній день конкурентоспроможність української продукції залишається на дуже низькому рівні, не зважаючи на величезний експортний потенціал багатьох галузей української економіки. Причиною цього є відсутність динамічності та релевантності підприємств, що не відповідає вимогам часу. Перш ніж формувати напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств розглянемо сутність цього поняття.

Український вчений О.Є. Кузьмін визначив категорію «конкурентоспроможність», як сукупність важелів і способів впливу на сфери створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі та відповідальність суб'єктів господарювання, що реалізуються за допомогою сукупності управлінських засобів [1]. Конкурентоспроможність є вагомим критерієм доцільності виходу підприємств на міжнародний ринок. Українська продукція не відповідає основним критеріям міжнародних стандартів, тому тільки 1% українських товарів та послуг визнані конкурентоздатними на світовому ринку [2].

Розглядаючи діяльність українських підприємств на міжнародному ринку, можна стверджувати про достатньо високу обмеженість експортної номенклатури українських товарів: наша продукція більшою мірою представлена на ринках із переважно ціновою конкуренцією, тобто ринках сировинної продукції і стандартизо-

ваних масових готових виробів. В Україні на сьогоднішній день дуже повільно відбувається переорієнтація з торгівлі сировиною на торгівлю високотехнологічними виробами, проте сучасні тенденції світового ринку свідчать про перехід до конкуренції технічного та якісного рівня продукції. У конкурентній боротьбі за ринки збуту перемагає не той, хто пропонує нижчі ціни, а той, хто пропонує вищу якість, оскільки продукція з кращою якістю значно ефективніша у використанні. Недостатнє дослідження сутності і значення якості продукції продовжує бути однією з основних причин низької ефективності виробництва української продукції та її низької конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Окрім цього, в умовах майже повної залежності України від зовнішніх енергетичних ресурсів, та найвищої в Європі енергоємності найбільш експортованих товарів, неможливо говорити про конкурентоспроможність української продукції [3].

В Індексі глобальної конкурентоспроможності 2017-2018 (The Global Competitiveness Index) Україна посіла 81-е місце серед 137 країн світу, покращивши свої позиції на чотири пункти. Зайняте Україною місце в GCI за 2016-2017 є найгіршим за п'ять років: у 2012 вона була 73-ю зі 144 країн, у 2013 провалилася на 84-ту позицію зі 148 країн, після Революції гідності піднялася одразу на 76-те місце зі 144 країн, проте через рік відкотилася на 79-ту позицію зі 140 країн [5]. Також, Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційної складової Індексу – («мінус» 9 пунктів), інфраструктурної («мінус» 3 пункти) та за складовою, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку («мінус» 2 пункти) [4].

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно обрати свою стратегію діяльності: поглибленого проникнення, розширення використання, розширення ринку. Вибір тієї чи іншої стратегії необхідно поєднувати з комплексом заходів, які дозволять стати підприємству конкурентоспроможним. Важливими шляхами підвищення міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств на сучасному етапі є:

- створення іміджу підприємства «справедливих» цін за рахунок відповідності ціни і якості;
- збільшення асортименту продукції, яка випускається;
- поліпшення кадрового потенціалу та управлінської структури;
- детальне вивчення потреб ринку.

Отже, існуючі позиції України на зовнішньому ринку свідчать про досить низьку конкурентоздатність українських підприємств у світі, що обумовлено рядом проблем, насамперед – сировинною структурою українського експорту. Необхідно врахувати не тільки елементи зовнішнього середовища, що впливають на підприємство, а й такі, що мають з підприємством взаємний вплив і ґрунтовані напрями основних сфер діяльності підприємства. Для підвищення конкурентоздатності української продукції, необхідно брати приклад з розвинутих країн, де конкурентоспро-

можність постійно перебуває в центрі уваги державних діячів та ділових кіл. Можна сказати, що українські підприємства мають великий потенціал для виходу на міжнародний ринок. Але тільки за умови комплексних дій держави можна вивести вітчизняну продукцію на конкурентоспроможний рівень.

Список використаних джерел

1. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб. для студ. спец. «Міжнародна економіка»] / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
2. Алтухова И. Н. Конкурентоспособность предприятий на внешнем рынке / И. Н. Алтухова // Вісник Донецького університету. – 2008. – Вип. 1. – С. 106–111.
3. Багрова І.В., Редіна Н.І. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Підручник/ Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
4. Жаліло Я.А., Базилюк Я.Б., Белінська Я.В. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська – Київ: Національний інститут стратегічних досліджень, 2005. – 388 с.
5. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності [Електроний ресурс] // Інформаційне агентство Interfax-Україна. – Режим доступу: <http://ua.interfax.com.ua/news/general/166276.html>

УДК 330.341

**ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ГРАФОАНАЛІТИЧНОЇ МОДЕЛІ
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Якушева О.В., к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Чеснова М.К., студентка 4-го курсу факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

В сучасних умовах господарювання особлива увага приділяється конкурентоспроможності та можливостям щодо ефективного відтворення ресурсів на підприємствах. Існуюча залежність від зростаючої вартості виробничих ресурсів та посилення конкуренції на фоні падіння платоспроможності покупців спонукають виробників постійно шукати резерви зниження її ціни та підтримки достатнього рівня потенціалу на підприємстві.

При оцінці потенціалу підприємства особливої уваги заслужив метод «Квадрат потенціалу», який дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності та в результаті обґрунтувати й своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Метод має кілька

теоретичних аспектів, які необхідно враховувати за обґрунтування управлінських рішень.

Графічна модель потенціалу призначена для проведення діагностики можливостей підприємства з чотирьох важливих аспектів, які графічно зображені на координатній вісі. Така форма репрезентує всі напрямки діяльності підприємства і тим самим розкриває діалектику його потенціалу. Залежно від успішності діяльності тих чи інших складових потенціалу зображення загального потенціалу має вигляд правильної або неправильної форми квадрату. Притому, чим більш наближені між собою результати векторів потенціалу, тим ефективніше та синхронніше працюють відділи підприємства [1].

Узагальнюючи наявний досвід у практиці діагностики, діагностику потенціалу підприємства доцільно проводити методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою системи показників за такими функціональними блоками.

До *першого* блоку – «Виробництво, розподіл та збут продукції» входить:

1. Обсяг, структуру та темпи виробництва.
2. Фонди виробництва.
3. Наявний парк обладнання і рівень його використання.
4. Місцезнаходження виробництва та наявність інфраструктури.
5. Екологію виробництва.
6. Стан продажу.

До *другого* блоку – «Організаційна структура та менеджмент» – належить:

1. Організація і система управління.
2. Кількісний і якісний склад робітників.
3. Рівень менеджменту.
4. Фірмова культура.

Наступний, *третій* блок – «Маркетинг» – передбачає дослідження:

1. Ринку, товару та каналів збуту.
2. Нововведень.
3. Комунікаційних зв'язків, інформації та реклами.
4. Маркетингових планів і програм.

І останній, *четвертий* блок – «Фінанси» – потребує аналізу фінансового стану підприємства за допомогою коефіцієнтів рентабельності, ефективності, ділової активності, ринкової стійкості, ліквідності тощо [2].

Перелік показників повинен задовольняти такі вимоги: якнайповніше охоплення усіх сторін виробничо-господарської, фінансової та інших видів діяльності підприємства; простота збирання показників; брак дублювання показників.

В основу розрахунку кінцевої рейтингової оцінки покладається порівнювання підприємств за кожним показником з чотирьох названих функціональних блоків з умовним еталонним підприємством або з реальним підприємством, що має найліпші

результати на ринку. Таким чином, базою для рейтингової оцінки стану та рівня використання підприємницького потенціалу є не суб'єктивні думки експертів, притаманні більшості інших методик оцінювання, а найвищі результати, досягнуті в реальній конкурентній боротьбі [3].

Найбільш результативним та важливим вважається четвертий блок, пов'язаний із фінансовою стабільністю підприємства та рівнем його фінансової стійкості. Вагомими для аналізу ефективності функціонування підприємства вважаються фінансові показники – величину виручки від реалізації, собівартості, фінансових результатів від операційної та звичайної діяльності, витрат в розрізі елементів та за видами діяльності, втрат від браку й ін. Проте, їх використання не дає повного уявлення про стан об'єкта дослідження. Для такої мети доцільно застосовувати сукупність фінансових коефіцієнтів, комплексність та системність відображення яких досягається за умови відповідного їх групування та використання в основі графоаналітичного методу аналізу ефективності такого механізму.

Отже, використання графоаналітичного методу для аналізу ефективності потенціалу підприємства дозволяє систематизувати індикатори за окремими напрямками оцінки ефективності, дослідити зв'язки між ними та виявити резерви зростання показників. Застосування методу «Квадрат потенціалу» дає змогу оптимізувати функціонування такого механізму і заходів для досягнення свого оптимального рівня в сучасних умовах господарювання, використовуючи не тільки експертні дослідження, а й фінансові розрахунки.

Список використаних джерел

1. Артюшок К.А. Графоаналітичний метод в оцінці стратегічного розвитку виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / К.А. Артюшок, В.С. Артюшок. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_1/17.pdf.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
3. Кизим Н.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Н.А. Кизим, В.В. Иваниенко. – 3-е изд., испр. и доп. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 248 с.

ЗМІСТ

Cristóvão A. P. APLICAÇÃO DE PRINCÍPIOS LEAN <i>THINKING</i> NUMA EMPRESA DO SETOR AUTOMÓVEL: A IMPORTÂNCIA DOS KPI.....	3
Fernandes A. L. AUDITORIA E CONTROLO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO	5
Ferreira J.P. INDICADORES CHAVE DE DESEMPENHO (<i>KPI'S</i>) DO DEPARTAMENTO DE F&B. ANÁLISE DE UMA CADEIA HOTELEIRA	8
Gonçalves A. FIDELIZAÇÃO E SATISFAÇÃO NA BANCA	10
Maciel A. P. GLOBALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO REGIONAL	12
Mann Y. QUALIDADE E INOVAÇÃO ORGANIZACIONAL NA GESTÃO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO.....	15
Баланюк С.В., Кошеленко С.В. КРАУДФАНДИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ.....	18
Березюк-Рибак І.Р. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКАХ ЄС ТА СВІТУ	20
Берницька Д.І. РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	22
Біла А.Ю. ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	25
Білан О.С. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	27
Бондаренко І. В., Манн Р.В. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	29
Бразілій Н.М. ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ЯК ОСНОВНИЙ ВАЖІЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ НИМИ.....	31
Ганненко Р.І., Манн Р.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	34

Глєб В.А., Одінцов О.М. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	37
Григор О.О., Негода Н.В. ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ	40
Груб'як С.В. МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ	42
Демиденко В.В., Клименко Т. І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	45
Димитрова Д.О., Якушева О.В. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНІСТЬ	48
Дорофєєва Н.А., Манн Р.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	50
Загоруйко І.О. МАКРОЕКОНОМІЧНЕ РІВНЯННЯ ПОВЕДІНКИ ТРУДОВОГО НАСЕЛЕННЯ	52
Зубко А.О. ОСОБЛИВОСТІ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	56
Ільченко Н.В. ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО КЛІМАТУ В КРАЇНІ	58
Кук Т. ЗАГАЛЬНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ: ПОГЛЯД РОБОТОДАВЦІВ ТА СТУДЕНТІВ	61
Клименко Т. І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ НЕРУХОМОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	63
Клименко Т. І., Якушева О.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	66
Колісник І.В., Кошеленко С.В. ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА РЕЄСТРАЦІЇ ТА ОБЛІКУ РЕЄСТРАТОРІВ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ Е-РЕСЕРТ (ЕЛЕКТРОННИЙ КАСОВИЙ ЧЕК)	70
Колісник І.В., Якушева О.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	72

Кошеленко С.В., Леонов С.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	75
Леонов С.В. МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	76
Ляхович Л.А. СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	78
Малашок Ю.І. ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ПРОЕКТУ	81
Малашок Ю.І., Кошеленко С.В. ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ	83
Навольська Н.В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	86
Науменко О.О., Ільченко Н.В. ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПРОЕКТУ	89
Негода А.А., Березюк-Рибак І.Р. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	91
Носань Н.С. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД	94
Одінцов О.М. СИСТЕМА ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА БЕЗПЕЧНІСТЮ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ	97
Остапенко Ю.Д., Демиденко В.В. СОЦІАЛЬНІ ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	100
Паламарчук Н.О. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКІСНОЇ ОСВІТИ В СВІТІ ЯК ЦІЛЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	103
Плигач К.Д., Ісаєва М.О. ПОРУШЕННЯ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	105
Поліщук В.С., Петкова Л.О. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ	108

Поліщук В.С., Якушева О.В. БІТКОЇН – ЯК ЕЛЕМЕНТ РОЗРАХУНКОВОЇ СИСТЕМИ	111
Прокопенко Т.О., Носань Н.С. ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	113
Прокопенко Т.О., Ільченко Н.В. РОЛЬ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІЦІ ТА ЖИТТІ	116
Рябокоть Н.П., Баланюк С.В. ПСИХОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ	119
Рябокоть Н.П., Баланюк С.В. АУТСТАФІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ПЕРСОНАЛУ	120
Сахно Т.А. ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ПОДОЛАННІ ДЕПРЕСИВНОСТІ РЕГІОНІВ	123
Скорик О.О. ІНЖИНІРИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	126
Скорик О.О., Леонов С.В. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	129
Стец І.І. ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ	132
Стеценко А.С., Манн Р.В. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА	135
Стременна К.М., Демиденко В.В. ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	138
Чеснова М.К., Ільченко Н.В. ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНИХ СВІТОВИХ РЕЙТИНГАХ	141
Чеснова М.К., Кошеленко С.В. ЗМІСТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	143
Шаповал М.Ю., Носань Н.С. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	144
Шаповал М.Ю., Ільченко Н.В. РАВЛИКОВИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ, ПЕРСПЕКТИВИ	148

Якушева О.В., Малашок Ю.І.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ 150

Якушева О.В., Чеснова М.К.

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ГРАФОАНАЛІТИЧНОЇ МОДЕЛІ
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 152

Наукове електронне видання

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

МАТЕРІАЛИ ХІХ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

19 жовтня 2018 року

В авторській редакції

Технічний редактор *К.В. Давиденко*

Гарн. Times New Roman. Обл.-вид. арк. 11,12. Зам. 18-208.

Черкаський державний технологічний університет
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 896 від 16.04.2002 р.
бульвар Шевченка, 460, м. Черкаси, 18006.

Редакційно-видавничий відділ ЧДТУ red_vidav@chdtu.edu.ua