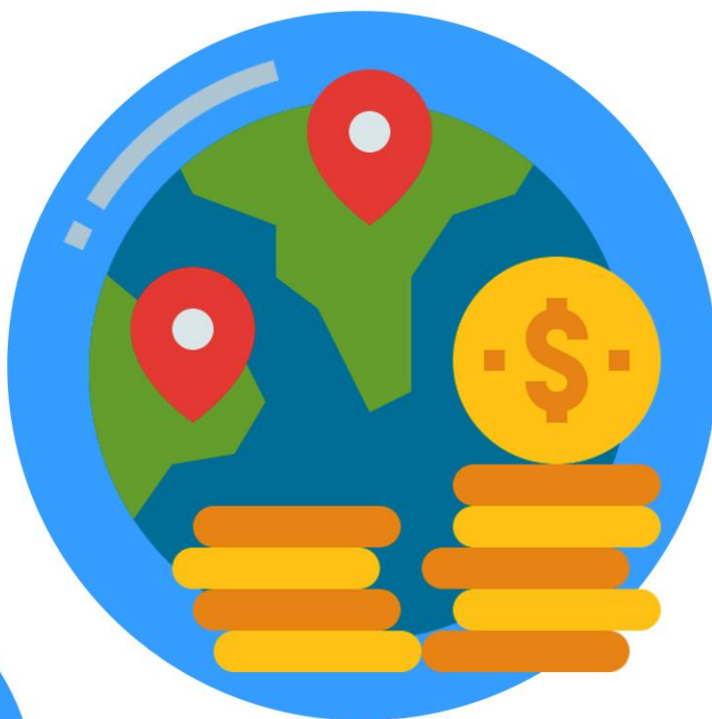


ЕКОНОМІКА СЬОГОДНІ: ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

МАТЕРІАЛИ

ІХ Всеукраїнської науково-практичної
інтернет-конференції

(м. Полтава, 21–22 листопада 2019 року)



Полтава
2020

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

**ЕКОНОМІКА СЬОГОДНІ:
ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ
ТА УПРАВЛІННЯ**

МАТЕРІАЛИ

**ІХ Всеукраїнської науково-практичної
інтернет-конференції**

(м. Полтава, 21–22 листопада 2019 року)

**Полтава
ПУЕТ
2020**

УДК 338.24"21"(063)
Е45

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

Заступники голови організаційного комітету:

М. Є. Розова, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік Академії економічних наук України, академік Міжнародної академії біоенергетологій, завідувач кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем ПУЕТ;

С. В. Туркуша, д. т. н., професор, проректор з наукової роботи ПУЕТ (м. Полтава).

Члени організаційного комітету:

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

К. Ю. Версал, к. е. н., доцент, директор Інституту економіки, управління та інформаційних технологій, доцент кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем ПУЕТ (м. Полтава);

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

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

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

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

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

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

Т. І. Олешко, д. т. н., професор, професор кафедри економічної кібернетики Національного авіаційного університету (м. Київ);

В. І. Перебийніс, д. е. н., професор, професор кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем ПУЕТ (м. Полтава);

В. М. Порожня, д. е. н., д. т. н., професор, професор кафедри економіки Класичного приватного університету (м. Запоріжжя);

С. К. Рамзанов, д. т. н., д. е. н., професор, професор кафедри інформаційних систем в економіці Київського Національного економічного університету, заслужений діяч науки і техніки України, академік МАІ, МАНЕБ, АЕНУ, ТАУ, АТНУ;

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

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

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

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

М. М. Івашенко, к. т. н., доцент, директор навчально-наукового інформаційного центру ПУЕТ (м. Полтава);

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

Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління :
Е45 **матеріали ІХ Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 21–22 листопада 2019 року).** – Полтава : ПУЕТ, 2020. – 194 с.

ISBN 978-966-184-371-3

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

Організатори конференції можуть не поділяти думки учасників.

УДК 338.24"21"(063)

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

ISBN 978-966-184-371-3

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», 2020

ВІТАННЯ УЧАСНИКІВ І ГОСТЕЙ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

Шановні учасники і гості ІХ Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління» вітаємо Вас з початком роботи уже традиційної інтернет конференції на теренах інформаційного простору з питань управління економічними системами, моделювання економічних систем, теоретичних основ економічної кібернетики, формування механізмів та систем стратегічного розвитку суб'єктів господарювання. Організаторами конференції запропоновано розширити коло обговорення наукових проблем шляхом дослідження економічних та соціальних проблеми розвитку громад, територій, суб'єктів господарювання та формування стратегій соціально-економічного їх розвитку, що особливо стало актуальним в умовах проведення децентралізації.

Актуальним залишаються питання досліджень соціально-економічних проблем модернізації і розвитку кооперації, управлінням кооперуванням та інтеграційними процесами. Рівень актуальності цих досліджень визначається перевагами кооперації, яка надає можливість будувати соціально орієнтовану економіку, суть і форма якої надає можливості в умовах динаміки нестабільного розвитку знаходити шляхи стабілізації та позитивних темпів розвитку.

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

Наукові дослідження були проведені кафедрою економічної кібернетики, бізнес економіки та інформаційних систем Полтавського університету економіки і торгівлі разом із Міжнародним центром дослідження проблем модернізації і розвитку коопе-

рації, Академією економічних наук України, Спілкою економістів України, а також з Фундацією «Інститут розвитку міжнародного співробітництва» (Foundation Institute for International Cooperation Development, Poznan, Poland), в рамках міжнародної співпраці в галузі науки та спільних наукових дослідженнях.

Актуальність піднятих проблем наукових досліджень були і залишаються підставою для вироблення нової сучасної концепції підготовки фахівців з економіки, економічної кібернетики, бізнес-аналітики та комп'ютерних інформаційних технологій, вирішення проблем підготовки наукових кадрів для інноваційної сфери в Україні.

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

**Кафедра економічної кібернетики, бізнес-економіки
та інформаційних систем Вищого навчального
закладу Укоопспілки «Полтавський університет
економіки і торгівлі»**

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

**(вимоги до друку та оплати статей знаходиться на сайті
<http://puet.edu.ua/uk/zhurnal-naukovyuy-visnyk>).**

СЕКЦІЯ 1. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ

Т. О. Бабан, к. е. н., доцент

Я. О. Литвин, слухач магістратури

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Загальне поняття ефективності є досить широке і вживається в різних галузях національної економіки, у тому числі в рослинництві. Виходячи з висновків українських економістів кінця ХХ ст., ефективність – досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої й уречевленої праці. Це конкретна форма вияву закону економії часу. Їх зв'язок здійснюється через підвищення продуктивності праці, яке означає зростання ефективності сукупної праці, ефективності всього виробництва, зумовленої насамперед прогресом продуктивних сил. Поняття «ефективність» із більш простого у минулому переходить на складну, багатофакторну економічну категорію, яка увібрала в себе не тільки кількісні, а й якісні характеристики кожної фази відтворювального процесу виробництва.

Стосовно витрат сільськогосподарських товаровиробників необхідно зазначити, що за період 1996–2017 рр. ціни придбання та реалізації товарів/послуг збільшились майже однаково (у 28 разів). Але у 2017 році зростання цін придбання товарів/послуг аграрними підприємствами становило близько 25 %, а цін реалізації сільськогосподарської продукції менше 12 %. Наслідком цього стало зменшення рівня рентабельності з 32,4 % до 22,4 %.

Аналіз індексів вартості, фізичного обсягу та цін на сільськогосподарську продукцію та засоби виробництва та виробничі послуги за період 2010–2017 рр. свідчить про зростання обсягів закупівлі продукції агрохімії (добрива, засоби захисту рослин), що в свою чергу сприяло зростанню урожайності культур на 2/3. Обсяги використання пального зменшились в 1,5 рази, що по-

в'язано з використанням більш сучасної техніки, та з поєднанням декількох технологічних операцій при обробі ґрунту. Тенденція з сільськогосподарською технікою є протилежною. За аналізований період кількість придбаних тракторів збільшилась на 26 %, середня потужність одного трактора – на 15 %, а середня ціна збільшилась майже в 6 разів. Середня вартість автомобіля підвищилась у 5,8 рази. Але використання більш сучасної техніки, в свою чергу, забезпечило зростання продуктивності праці у секторі.

В цілому, ціни купівлі товарів та послуг сільськогосподарськими підприємствами за період 2010–2017 рр. збільшились у 3 рази, що в свою чергу викликало підвищення собівартості виробленої продукції, яка зросла так само в три рази у поточних цінах.

В сучасних ринкових умовах для досягнення позитивного результату, збільшення величини отриманого прибутку, підприємствам потрібно мінімізувати витрати та виявляти резерви зниження того чи іншого виду витрат, що суттєво впливає на кінцевий результат, але не змінює його якість. Показник собівартості дає можливість глибоко аналізувати економічний стан підприємства і виявляти резерви підвищення ефективності виробництва. Собівартість є одним з важливих показників ефективності виробництва, адже це один з вирішальних чинників, який впливає на прибуток та показники рентабельності підприємства.

Причини зростання собівартості продукції аграрних підприємств можна знайти при її аналізі у розрізі статей (табл. 1). Найбільше привертають увагу високі темпи підвищення орендної плати за земельні ділянки. Серед матеріальних витрат найбільші темпи росту у мінеральних добрив, палива та насіння.

Показник рентабельності відображає результати витрат не лише живої, а й уречевленої праці, міру використання засобів виробництва, якість реалізованої продукції, рівень організації виробництва та його управління. Рентабельність – це головний критерій ринкової економіки. За середньої ціни на зернові та зернобобові у 2017 році 377,16 грн/ц та собівартості 301,73 грн/ц

рівень рентабельності склав 25,0 %. Для порівняння у 2010 році рівень рентабельності зернових та зернобобових культур був на рівні 13,9 %.

Таблиця 1 – Складові собівартості сільськогосподарської продукції у 2010, 2017 роках

Показники	2010 р.	2017 р.	2017 р. до 2010 р., %
Витрати, всього (млрд грн)	72,1	369,7	512,8
оплата праці	6,5	18,5	284,6
відрахування на соціальні заходи	2,3	4,0	173,9
орендна плата за земельні ділянки	5,1	32,7	641,2
амортизація	3,8	16,9	444,7
матеріальні витрати	54,3	297,6	548,1
насіння і садивний матеріал	6,0	26,4	440,0
інша продукція сільського господарства	1,2	4,0	333,3
мінеральні добрива	7,9	43,0	620,3
пальне	7,2	26,2	363,9
електроенергія	1,2	2,9	241,7
паливо	0,8	4,0	500,0
ремонт	3,5	16,4	468,6
оплата робіт та послуг	9,7	26,1	269,1

Але необхідно зазначити, що показники ефективності виробництва зернових та зернобобових культур відрізняються по областях, адже на ефективність виробництва продукції рослинництва сильно впливає природно-кліматичний чинник та якісні характеристики земель. Так, за даними 2017 року лінійний коефіцієнт варіації обласних показників по цінам реалізації зернових та зернобобових культур склав 2,84, по собівартості – 5,41, а по рентабельності – 22,2. Тобто коливання по показникам ефективності по областях є достатньо значним.

Підвищити ефективність та конкурентоспроможність аграрних підприємств можливо за рахунок побудови процесу перетворення ресурсів на готову продукцію на інноваційній основі.

В свою чергу, в основі розвитку інноваційного підприємництва аграрної сфери України повинні бути впровадження сучасних технологій для підвищення рівня якості виготовленої продукції, комплексна автоматизація та механізація виробництва з удосконаленням організації процесу виробництва, управління та праці.

На сьогодні перспективними напрямками інноваційного розвитку галузі рослинництва є біологізація землеробства, використання сучасних комбінованих агрегатів, геоінформаційних систем, що дозволяють зменшити вплив природно-кліматичних чинників, підвищити урожайність культур та покращити якість отриманої продукції, а також дають можливість зменшити витрати. В свою чергу, інноваційний розвиток аграрних підприємств залежить від наявності фінансових ресурсів, дієвих механізмів державної підтримки та стимулювання інноваційної діяльності.

Список використаних інформаційних джерел

1. Азізов С. П. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах : підруч. / С. П. Азізов, П. К. Канінський, В. М. Скупий [та ін.] ; за ред. С. П. Азізова. – Київ : ІАЕ, 2001. – 834 с.
2. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / відп. С. В. Мочерний [та ін.]. – Київ : Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
3. Ковальчук М. І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК : підруч. / М. І. Ковальчук. – Київ : КНЕУ, 2005. – 390 с.
4. Мертенс В. П. Економіка сільського господарства / В. П. Мертенс, В. І. Мацибора, Л. Ф. Жигало [та ін.] ; за ред. В. П. Мертенса. – Київ : Урожай, 1995. – 288 с.
5. Пасхавер Б. Й. Цінові обставини розвитку агропродовольчого комплексу / Б. Й. Пасхавер // Економіка України. – № 2. – 2019. – С. 49–61.
6. Прядко В. В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління / В. В. Прядко. – Київ : Наукова думка, 2003. – 282 с.

Ю. С. Борисенко, студент
Національний авіаційний університет
Т. І. Олешко, професор
Національний авіаційний університет

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день дефіцит Пенсійного фонду України становить 168 млрд грн. Це пояснюється демографічною ситуацією у країні. З кожним роком в Україні загострюється проблема пенсійного забезпечення громадян. Кількість працюючого населення в країні зменшується, відповідно кількість пенсіонерів збільшується. Така демографічна ситуація призводить Пенсійний фонд до банкрутства.

На даний момент 11 працюючих утримують 10 пенсіонерів. Це тому, що з 20 мільйонів українців працюють офіційно тільки 16 мільйонів, а ЄСВ, який поповнює ПФ, сплачують тільки 10.1 мільйон осіб працездатного віку. За підрахунками інституту демографії, у 2050 році в Україні це співвідношення становитиме 10 до 15.

Пенсійною системою прийнято вважати сукупність економічних, правових та організаційних норм, які ставлять собі на мету матеріальне забезпечення громадян країни.

Пенсійна система, яка діє в Україні починаючи з 2004 року, складається з трьох рівнів:

I. Солідарної пенсійної системи.

II. Накопичувальної обов'язкової системи пенсійного забезпечення.

III. Добровільного пенсійного страхування .

На жаль, в Україні система функціонує лише наполовину: діє перший рівень пенсійного забезпечення та частково функціонує третій рівень системи.

Другий рівень планували впровадити з 1 січня 2019 року в рамках пенсійної реформи, за яку проголосували в 2017 році. Але на даному етапі Україна не готова вводити другий рівень

через економічні проблеми, тому попередньо дату введення перенесли на 1 січня 2023 року. Верховна Рада України планує зробити другий рівень пенсійної системи центром реформи «Про пенсійне забезпечення населення».

Метою реформи є покращення рівня життя громадян, які досягли пенсійного віку, скорегування співвідношення розміру зарплат до величини пенсій, створення стабільної системи, яка б допомогла повернути довіру громадян України до державних установ.

Солідарна система першого рівня загальнообов'язкового державного страхування полягає у тому, що усі грошові відрахування, які надходять до Пенсійного фонду, відразу ж надсилають на рахунки пенсіонерів. На сьогоднішній день надходжень до ПФ не вистачає для повноцінного утримання пенсіонерів України. У 2019 році до бюджету закладена сума виплат у розмірі 438 млрд грн для осіб, які досягли пенсійного віку.

Починаючи з 2004 року другий рівень (який до сих пір не працює!!!) передбачає відрахування від 2 % до 7 % (економісти вважають гарним показником 10 % від доходу) від заробітної плати громадян, ці кошти спрямовуються на власні накопичувальні рахунки працівників. Надходження, які будуть знаходитися на персональних рахунках, держава зможе інвестувати в економіку України, цим самим примножуючи суму, яка знаходиться на рахунку. Завдяки інвестуванню розмір пенсійних виплат на приватних рахунках громадян буде збільшуватись, а економіка України буде покращуватись. Також плюсом обов'язкових пенсійних відрахувань є те, що гроші, які знаходяться на рахунках, будуть захищені від інфляції. Коштами, які потрапляють у Пенсійний фонд, керують спеціальні компанії, які спеціалізуються на недержавних активах.

Багато країн світу використовують недержавні пенсійні фонди для підвищення економічного рівня країни. Державою передбачені податкові пільги для громадян, які вкладають гроші в недержавні пенсійні фонди. Ця пільга складає 18 % від суми накопичувального вкладу. Фонд НПФ складається з накопичу-

вальних внесків громадян та інвестиційного доходу, отриманого після інвестування коштів. Всі кошти, які знаходяться на приватному рахунку вкладника належать тільки йому, цими коштами можуть скористатись лише особи, які прописані в умовах контракту.

Недержавне пенсійне забезпечення має наступні позитивні сторони: пенсію можна отримувати поряд з державною пенсією, розмір вашої пенсії залежить від розмірів ваших вкладів та від часу накопичення.

Недержавна пенсія має наступні види:

Одноразова виплата, яка сплачується вкладнику відразу і всією сумою після закінчення договору або у разі настання страхового випадку передбаченого страховим договором.

– Ануїтетні виплати на визначений термін, виплачуються кожного місяця або певного встановленого договором терміну після досягнення пенсійного віку. Особа – вкладник сама визначає пенсійний вік та термін страхових виплат.

– Довічні ануїтетні виплати, накопичена сума, яка знаходиться на рахунку вкладника, розбивається на рівні суми на максимальний термін.

Вкладники можуть контролювати роботу фонду та у разі банкрутства гроші вкладників переводяться до іншого недержавного пенсійного фонду. НПФ мають трирівневий страховий захист.

В Україні на сьогоднішній день налічується 62 НПФ, 20 з яких мають активи більше 10 млн грн. Станом на жовтень 2019 року в Україні учасниками НПФ стали вже 855,3 тисяч чоловік або лише 5 % від працевлаштованого населення України.

Отже, для завершення реформації пенсійної системи необхідно закінчити модернізацію першого рівня, ввести в роботу другий рівень та зацікавити громадян накопичувати гроші в добровільних страхових фондах, що дозволить третьому рівню активніше розвиватись. Всі ці пункти є дуже важливими для завершення пенсійної реформи, але саме введення другого рівня є основним завданням, тому що без другого рівня неможливий

повноцінний розвиток тривірневої пенсійної системи. Обов'язкова накопичувальна система є не тільки підтримкою для першого рівня, але й основою для третього рівня системи добровільного забезпечення власної пенсії.

Розвиток пенсійної системи збільшить дохід у державний бюджет, цим самим покращить економічну ситуацію у країні. Покращення економічної ситуації в Україні та добре функціонуюча пенсійна система будуть спонукати працівників до офіційного працевлаштування, легалізації зарплат і доходів. Це все також позитивно вплине на розвиток країни та призведе до збільшення надходжень до ПФ та державного бюджету України.

Реформи, які зараз відбуваються у пенсійній системі України, допоможуть створити власне джерело інвестиційних ресурсів, це дозволить значно збільшити об'єм Пенсійного фонду. Покращення економічної ситуації в країні призведе до появи потужного внутрішнього інвестора, це сприятиме зростанню фондового ринку та залученню як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів.

Запровадження реформованої пенсійної системи дозволить Україні на крок наблизитись до угоди про асоціацію з ЄС. Цей крок дасть нам змогу виявляти політичну волю у вирішенні важливих соціально – економічних питань. І найважливішим плюсом реформації пенсійної системи стане здобуття довіри громадян та покращення життя пенсіонерів України .

Список використаних інформаційних джерел

1. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3668-17>. – Назва з екрана.
2. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/>. – Назва з екрана.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.

О. М. Ільчук, здобувачка
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України*

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Сільське господарство – це одна з провідних галузей економіки України, яка має значні природні конкурентні переваги. Аграрний сектор, харчова та переробна промисловість забезпечують 18 відсотків валового внутрішнього продукту, 17 відсотків зайнятості населення в економіці України. Сільське господарство є однією з основних галузей економіки, що забезпечила в 2017 році більше 10 відсотків валового внутрішнього продукту держави. Тому увага держави до сільськогосподарських підприємств України і аграрного сектору в цілому є об'єктивною необхідністю утримання їх конкурентоспроможності.

На сучасному етапі, державна підтримка сільського господарства відбувається за такими напрямками: фермерські господарства; галузі тваринництва, садівництва та виноградарства, закупівля техніки вітчизняного виробництва. Дані напрями реалізуються через відповідні програми міністерства аграрної політики України [0].

Для вказаних напрямів підтримки використовуються прямі, непрямі та опосередковані форми підтримки. Прямі форми реалізуються через надання кредитів, субсидій та компенсацій частини витрат на страхування урожаю. Непрямі – через проведення інтервенції сільськогосподарської продукції, встановлення внутрішніх закупівельних цін та митних тарифів з метою підтримки вітчизняних товаровиробників. Опосередковані – реструктуризація та списання заборгованості зі сплати податків та зборів, встановлення спеціальних режимів оподаткування, державне стимулювання науково-дослідної діяльності.

Державна підтримка аграріїв реалізується за допомогою адміністративних та економічних методів. Адміністративні методи включають в себе антимонопольне регулювання, контроль за дотриманням норм та стандартів екологічної безпеки, раціональне

використання земельних ресурсів. Економічні методи – пільгове оподаткування та кредитування, субсидіювання сільськогосподарської продукції, нормування витрат на виробництво.

В практичному плані, державна підтримка, яка є складовою аграрної політики, здійснюється через наступні державні інституції: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство аграрної політики та продовольства України та Державну фіскальну службу.

Порівнюючи рівень дотацій українських аграріїв з їхніми колегами з країн Європейського Союзу, відмітимо, що підтримка останніх є вищою. Зокрема в Польщі виділяється 107 євро на 1 га ріллі, крім того існують програми дотації окремих видів сільськогосподарської продукції, як рослинницької так і тваринницької, програми підтримки молодих фермерів. Ці програми фінансуються через Європейській інвестиційний банк і дали змогу відкрити понад 30 нових ринків збуту сільськогосподарської продукції [2].

Основними викликами для створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій у сільське господарство є: структурні обмеження, такі як недосконала ринкова інфраструктура, антиконкурентне ринкове середовище; складна процедура розподілу та отримання коштів державної підтримки; місцева монополія на ринку азотних добрив, яка призводить до ринкової неефективності, підвищує витрати виробників на добрива та стримує інновації; незавершена земельна реформа; важкий доступ сільськогосподарських товаровиробників до фінансових інструментів; недосконала транспортна логістика та інше.

Для забезпечення створення сприятливих умов для інвесторів та подальшого розвитку сільського господарства з урахуванням різних викликів, зокрема пов'язаних із зміною клімату, Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 595-р від 5.07.2019 р. було схвалено «Стратегію сприяння залученню приватних інвестицій у сільське господарство на період до 2023 року», яка спрямована на підвищення рівня довіри інвесторів та «гарантування стабільності, передбачуваності, прозорості аграрної політики та державної підтримки» [7].

Отже, збалансований розвиток аграрного сектору економіки на перспективу, повинен передбачати вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. На нашу думку, основними адресатами державних програм підтримки мають стати малі та середні сільськогосподарські товаровиробники, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи та кооперативні об'єднання, які є селозберігаючими суб'єктами в сільській місцевості. Адже, в цьому випадку існує особиста зацікавленість фермера або членів кооперативу у подальшому розвитку, як власного бізнесу, так і території, де вони мешкають.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>. – Назва з екрана.
2. Как живется фермеру в Европе? Льготы, кредиты и новые рынки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ru/rubric-economy/2320982-kak-zivetsa-fermeru-v-evrope-lgoty-kredity-i-novye-rynki.html>. – Назва з екрана.
3. Кваша С. М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку / С. М. Кваша, Н. Є. Голомша // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 99–104.
4. Мельник Т. М. Оцінка державної підтримки аграрного сектору України [Електронний ресурс] / Т. М. Мельник. – Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>. – Назва з екрана.
5. Підтримка аграріїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/uk/support_apk. – Назва з екрана.
6. Стан фінансування програм підтримки АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/uk/support_apk?tid_hierachy=1418. – Назва з екрана.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-2019-%D1%80>. – Назва з екрана.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розвиток продуктивних сил суспільства супроводжується поглибленням поділу праці, тому виникає об'єктивна необхідність координувати ці процеси в організованих системах (трудоий колектив, підприємство, об'єднання, галузь, національна економіка).

Управління – обов'язковий елемент соціальної форми діяльності людей, а також технічних і технологічних систем. Тобто воно здійснюється там, де необхідно відповідно впливати на об'єкт або систему з метою упорядкування чи переведення її з одного стану в інший [1, с. 50].

Категорія «управління» характеризує здатність підприємства як сукупності соціально-економічної, матеріально-технічної та організаційно-технологічної систем зберігати свою визначеність, підтримуючи стан динамічної рівноваги між внутрішніми та зовнішніми чинниками діяльності підприємства [4, с. 104].

Система управління – це сукупність елементів, що утворюють ієрархію в процесі реалізації концепції управління, спрямована на забезпечення відповідності дій, що робляться встановленими планами підприємства [3].

Управління здійснюється у вигляді функціонування самокерованої системи за замкненим циклом у зв'язку з присутністю в ній прямих (від керуючої системи до керованої) і зворотних (від керованої до керуючої) зв'язків. Ці зв'язки виявляють себе у тому, що будь-яке рішення керуючої підсистеми призводить до певного ефекту, який, у свою чергу, здійснює на неї зворотний вплив. У результаті остання завжди має інформацію не лише щодо компонентів системи, а й ефективності цих дій, що є об'єктивною потребою їхнього відповідного корегування і збереження в такий спосіб динамічної рівноваги системи, її оптимального функціонування [1, с. 50].

Кожне підприємство складається з управляючої системи і системи, якою управляють.

Управляюча система (суб'єкт управління) – це сукупність органів управління й працівників з певним масштабом своєї діяльності, компетенцією та специфікою виконуваних функцій, а також сукупність методів управління, за допомогою яких здійснюється управлінський вплив. Вона завжди має кілька рівнів управління, а також може змінювати свій стан під впливом організуючих і дезорганізуючих чинників [1, с. 50].

Управляюча система складається з комплексу взаємозв'язаних підсистем: прогнозування, техніко-економічного планування, оперативного управління, обліку і звітності, матеріально технічного постачання та реалізації та ін. [1, с. 50].

Суб'єкт управління – це суспільні інститути (організації, установи), а також працівники апарату управління підприємств. Діяльність суб'єкта управління пов'язана з процесами, що відбуваються в складних об'єктах з розв'язанням проблемних ситуацій, зумовлених збурювальними діями внутрішніх (вихід з ладу техніки, недисциплінованість виконавців та ін.) та зовнішніх чинників (несприятливі кліматичні умови, порушення договорів постачання техніки і матеріалів тощо) [1, с. 50].

Об'єктом управління є різноманітні форми суспільних відносин, поведінки і діяльності людей. Проте управління пов'язане не тільки з людьми, а й через них з речовими елементами виробництва. На підприємстві об'єктами управління вважаються всі виробничі ресурси (обладнання, сировина, матеріали, продукція), всі види енергії, процес безперервного руху виробничих засобів (грошової, виробничої і товарної форм). Крім того, управління передбачає регулювання процесів, пов'язаних з організацією технічних і технологічних систем. Причому науково-технічний прогрес постійно підвищує значення управління матеріальними ресурсами, технікою та технологією [1, с. 50].

В управлінні керуються такими принципами: чіткого розподілу праці; додержання дисципліни і порядку; повноваження і відповідальність; використання мотивації високопродуктивної праці; забезпечення справедливості для всіх; впевненість в постійності та стабільності роботи; дотримання взаємовідносин із співробітниками згідно ієрархічного ланцюга; заохочення ініціативи [1, с. 50].

Методи управління – це система правил і процедур вирішення різних завдань управління з метою забезпечення ефективного розвитку підприємства [5, с. 196]. Методи управління покликані забезпечити високу ефективність праці працівників, їх узгоджену роботу, максимально мобілізувати персонал на успішне досягнення цілей підприємства [2, с. 210].

Основою методів управління, що використовуються у виробництві продукції (наданні послуг), є закони, закономірності та принципи суспільного виробництва, науково-технічний рівень розвитку підприємства, соціальні, правові й психологічні відносини між людьми [1, с. 51].

Методи управління поділяються на: економічні, адміністративно-правові, соціально-психологічні (рис. 1).

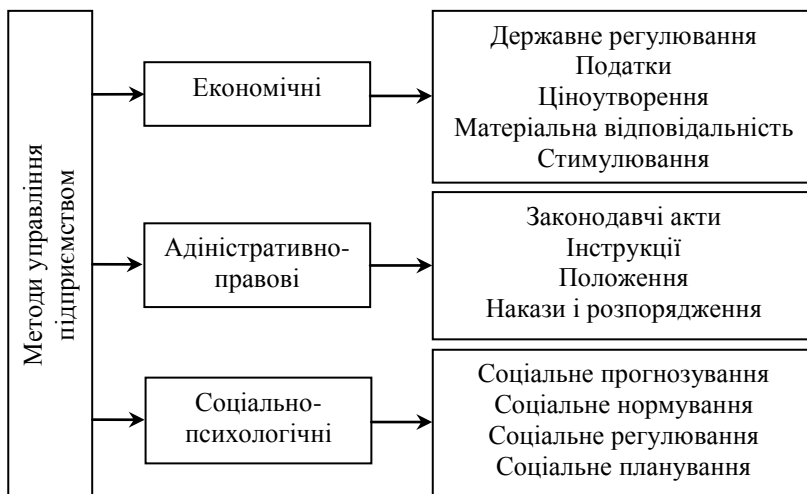


Рисунок 1 – Методи управління підприємством

Джерело: [1, с. 51]

Усі ці методи повинні поєднуватися і створювати необхідний арсенал засобів для найефективнішого управління підприємством.

Кожне підприємство є унікальним, тому не існує єдиної моделі управління.

Отже, система управління підприємством повинна бути простою та гнучкою, забезпечувати ефективність і конкурентоспроможність функціонування підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Калініченко О. В. Економіка підприємства. Практикум : [навч. посіб.] / О. В. Калініченко, О. Д. Плотник. – Київ : Кондор, 2012. – 600 с.
2. Крушельницька О. В. Управління персоналом : [навч. посіб.] / О. В. Крушельницька. – Київ : Кондор, 2003. – 296 с.
3. Нечаєва І. А. Особливості управління підприємством на основі використання сучасних технологій і систем менеджменту [Електронний ресурс] / І. А. Нечаєва, М. В. Кабак. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5771>. – Назва з екрана.
4. Передерієнко Н. І. Сутнісно-змістовна характеристика процесів управління розвитком підприємств / Н. І. Передерієнко, Я. В. Котляревський // Наукові записки [Української академії друкарства]. – 2012. – № 2. – С. 103–111.
5. Управление организацией : Энциклопедический словарь / под ред. А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанова, В. Н. Гунина. – Москва : ИНФРА-М, 2001. – 822 с.

С. А. Коломієць, асистент кафедри маркетингу,
підприємництва і організації виробництва
Харківський національний аграрний університет
ім. В. В. Докучаєва

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ

Реформування вітчизняної економіки докорінно змінило взаємовідносини економічних агентів і створило соціально-правові передумови для розвитку ринкових відносин в економіці України. У цьому процесі важливим є визначення пріоритетних секторів, розвиток яких може вплинути на зростання національної економіки. Одним із таких секторів є аграрний, результати

діяльності якого впливають на рівень життя населення. Відповідно до цього важливим є вивчення питань з раціональної організації агропромислового виробництва (АПВ) як основної складової національної економіки держави.

В агропромисловому виробництві відбулися зміни земельних і майнових відносин, виникли підприємства якісно нових організаційно-правових форм. Однак у ситуації, коли ще значна частина сільськогосподарських формувань знаходиться в процесі кардинальних змін форми власності, організації виробництва, системи управління тощо, принципово важливо зберегти існуючі майнові комплекси, виробничу та соціальну інфраструктури, кваліфіковані кадри тощо. Для соціального та економічного розвитку країни необхідно активізувати інвестиційну діяльність, тому що це джерело функціонування галузей національної економіки. Стабільність і темпи розвитку економіки залежать від активності інвестиційної діяльності у всіх галузях національної економіки. Аналіз основних проблем, що виникають в процесі розвитку економіки, показує, що вони концентруються найбільш в інвестиційній сфері діяльності. Така ситуація знаходить відображення у фінансово-господарській діяльності підприємств різних організаційно-правових форм. Позиція інвестиційної діяльності, її динаміка активності в тому чи іншому секторі економіки має принципове значення для розвитку виробничого потенціалу підприємств різних галузей національної економіки [1, с. 106].

Приватна ініціатива у поєднанні з інноваційно-технологічними досягненнями забезпечує позитивний вплив на конкурентоспроможність вітчизняної продукції та національної економіки, сприяє збільшенню обсягів заощаджень населення та спрямовує їх на ефективний економічний розвиток, та вирішення питань соціального захисту [2, с. 141–142].

Агропромислове виробництво відіграє велику роль у розвитку економіки України, адже займає значну частку в товарному експорті країни, демонструє зростаючі тенденції діяльності. Проте сільськогосподарська продукція характеризується низьким рівнем конкурентоспроможності на європейському ринку.

Ключовою проблемою виступає інноваційний розвиток агропромислового виробництва, що дозволяє змінити характер виробничої діяльності, перейти до нової організаційнотехнологічної структури аграрного виробництва і забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на ринках збуту.

Проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності в агропромисловому виробництві України досліджували зарубіжні та вітчизняні науковці: О. Бухало, С. Валдайцев, О. Гончаренко, В. Готра, О. Гривківська, О. Дацій, О. Длугопольський, П. Друкер, М. Зубець, С. Іванюта, Є. Качан, М. Кизим, Р. Купер, Н. Левченко, В. Пригожин, Б. Санто, О. Томлін, Р. Фатхутдінов, Д. Черваньов, І. Шумпетер, А. Шумський. У працях зазначених авторів розкрито економічні аспекти управління інноваціями в аграрному виробництві. Незважаючи на велику кількість публікацій, багато питань залишаються відкритими, що вимагає подальших наукових пошуків та обґрунтованих пропозицій стосовно проблеми організації та управління інноваційно-інвестиційною діяльністю та інноваційно-інвестиційним розвитком агропромислового виробництва.

Сьогодні Україна є одним із провідних виробників сільськогосподарської продукції в світі, що дозволяє забезпечити не лише потреби внутрішнього ринку, а й успішно експортувати продовольство та сільськогосподарську сировину. Для аграрного сектору 2017 р. виявився плідним на здобутки, хоча за деякими параметрами він був гіршим за 2016 р. Врожайність залишається високою для України, завдяки цьому цього року вдалося зібрати один з кращих врожаїв зернових – більше 60 млн тонн, хоча це менше, ніж у 2016 р. [3]. На нашу думку, це вказує на позитивну тенденцію до збільшення врожайності та врожаїв, зокрема завдяки покращенню техніки ведення сільського господарства та застосуванню сучасної агротехніки, відповідно, це формує достатній експортний потенціал. Тим більше, що агропромислове виробництво сьогодні – основне джерело надходження валюти в Україну та ключовий фактор у підтриманні торговельного балансу. У 2017 р. відбулося зростання експортного потенціалу та розвиток торгівлі з ЄС. Аграрні продажі про-

довжили зростання. За даними Державної служби статистики України, за січень-вересень 2017 р. експорт сільськогосподарської продукції збільшився на 24,3 % і склав 13,7 млрд дол США. За весь 2016 р. вартість експорту склала 14 млрд дол США. Частка агропромислового виробництва у загальній структурі експорту країни досягнула 41,7 %. Найбільше експортуються соняшникова олія – 24,8 %, кукурудза – 18 %, пшениця та суміші пшениці й жита – 14,45 %, соя – 4,84 %, ячмінь – 4,6 % та насіння ріпаку – 4,6 % [3].

У 2016–2017 рр. Україна відкрила нові ринки для експорту продукції тваринництва в такі країни як: Китай, ОАЕ, Ізраїль, Єгипет, Гонконг, Чорногорію, Сербію тощо. Зростає також частка експортної продукції з високою доданою вартістю. Україна потенційно має всі шанси збільшити своє експортне значення та виручку за умови розвитку переробки та орієнтацію на експорт продукції з доданою вартістю, готової продукції, продуктів переробки, органічної продукції. Другий рік поспіль відроджується цукрова галузь та ягідництво. Виробництво цукрового буряку зростає, а відповідно, виробництво цукру, у 2017 р. експорт солодкого продукту зріс на 64 % [3]. Цукрові заводи активно освоюють біогазові технології та інвестують у будівництво біогазових комплексів. Також розвивається ягідництво. Фермери почали об'єднуватися у сільськогосподарські кооперативи та експортувати продукцію у ЄС та інші зовнішні ринки. В умовах змін, які відбуваються нинішніх ринкових умовах господарювання у сільському господарстві, а також агропромислового виробництві, прослідковується: поступовий перерозподіл виробництва сільськогосподарської продукції між різними за формами власності категоріями господарств; скорочення посівних площ; переспеціалізація на виробництво продукції рослинництва, а також вимагається докорінної зміни моделі ведення аграрного бізнесу. Проблемам розвитку агропромислового комплексу необхідно приділити особливо велику увагу.

Вирішальними в агропромисловому виробництві є інноваційно-інвестиційна діяльність. Інновації у сфері АПВ зазвичай формуються шляхом динамічної взаємодії значної кількості

агентів, зайнятих у вирощуванні, обробці, пакуванні, дистрибуції та споживанні або подальшій переробці продукції АПВ. Відповідно, ці агенти задіяні у різних сферах: метрологія, стандарти безпеки, молекулярна генетика, інтелектуальна власність, ресурсна економіка, харчова хімія, логістика тощо. Для виникнення інновацій взаємодія між цими групами осіб має бути відкритою та заснованою на найбільш відповідних знаннях [4, с. 169].

Інноваційно-інвестиційна діяльність в нашій країні – це сфера економічної діяльності, що була і залишається ураженою кризою. На ринку склалася така загальна ситуація, що інновації, які колись здійснювались за рахунок централізованих джерел, звелися до мізерної частини, тоді як інвестиції, що володіли внутрішньою структурою, втратили її і стали непорядкованими 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 [5].

Найефективнішими способами активізації інноваційно-інвестиційного розвитку в агропромисловому виробництві є формування та реалізація державної політики інноваційно-інвестиційного розвитку агропромислового виробництва, відповідно до якої державні органи влади матимуть можливість застосовувати нові ринкові інструменти щодо підтримки та розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності аграрних підприємств, а саме: удосконалення земельних відносин (створення ринку землі); розробки та вдосконалення загальними зусиллями інноваційних програм; активізації інноваційної діяльності у сфері оподаткування; формування відповідної інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції; розв'язання проблеми розвитку сільських територій [6].

Інноваційно-інвестиційна діяльність в агропромисловому виробництві України має такі напрями:

- поліпшення фінансування науки і зміцнення матеріально-технічної бази наукових установ;
- підвищення рівня комерціалізації результатів наукових

досліджень та інноваційних процесів, зменшення ризиків інноваційного розвитку та венчурного капіталу за допомогою спеціальних фондів, застосування державного замовлення на інноваційні продукти;

- належне інституційне забезпечення державної інноваційної політики в аграрному секторі економіки шляхом удосконалення систем стандартизації та сертифікації, наближення їх до європейських стандартів;

- удосконалення правових засад інноваційної діяльності й регулювання ринку інновацій у сільському господарстві за допомогою податкових, кредитних, страхових, митних та інших механізмів непрямого впливу;

- проведення заходів щодо інтеграції науки і виробництва, створення агротехнопарків, фінансовопромислових груп, горизонтальних і вертикальних холдингових компаній;

- створення та впровадження на основі новітніх технологій високоефективних сортів і гібридів сільськогосподарських культур та нових високопродуктивних порід тварин; застосування ґрунтозахисних систем землеробства, енерго- і ресурсозберігаючих технологій, використання альтернативних джерел енергії у сільській місцевості, технологій екологічно чистої продукції, моделей економічних відносин та інформаційних систем;

- завершення земельної реформи, введення вартості землі до економічного обороту, створення іпотечних механізмів кредитування аграрного виробництва, завершення формування всіх складових ринкової інфраструктури в аграрному секторі;

- створення пайових інвестиційних фондів для реалізації великих інноваційних проектів у сільському господарстві;

- розширення форм кредитування інноваційних проектів шляхом здійснення лізингових, факторингових та інших операцій [7].

До пріоритетних заходів, які мають бути враховані при роботі й реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку агропромислового виробництва необхідно віднести: забезпечення умов для функціонування базисних інститутів економіки, що впливають на інституціональне середовище інноваційного роз-

витку; розробка програмних заходів державної інноваційної політики та оптимізація інструментарію галузевого й територіального регулювання; забезпечення взаємодії держави, комерційних структур, виробників у формуванні й реалізації інноваційної політики; використання інструментів підтримки і стимулювання розвитку інновацій, формування й підтримки інноваційної інфраструктури, комунікацій, інформаційного забезпечення. Визначені пріоритети інноваційного розвитку та відповідне концептуальне забезпечення мають знайти своє відображення в розробці і реалізації Державної цільової програми інноваційного розвитку агропромислового виробництва, де будуть враховані державні, регіональні, інфраструктурні, фінансові, виробничі суб'єкти інноваційного процесу в агропромисловому виробництві. Програмні цілі мають системно здійснюватись в економічній сфері, інвестиційному, інфраструктурному, кадровому й інформаційно-консультативному забезпеченні сільськогосподарських товаровиробників, стимулюванні розвитку фундаментальної науки та інтелектуального капіталу, мінімізації ризиків інноваційної діяльності. Програма інноваційного розвитку агропромислового виробництва має відповідати за структурою і логічними компонентами діючим чи новим нормативно-правовим актам і виходити з визначених пріоритетів інноваційного розвитку та вертикальної інтегрованості організаційної структури управління агропромисловим виробництвом. Основоположним принципом започаткування переходу на інноваційний розвиток має бути принцип інституціональної системності [8].

Для ефективного функціонування агропромислового виробництва України необхідним є впровадження нових методів управління та сучасних технологій. Підвищення активності інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку агропромислового виробництва, оскільки це дозволяє не лише змінити характер виробничої діяльності, але і наповнити її новим значенням і практичним змістом. В умовах нестачі внутрішніх ресурсів інвестиції можуть виявитися дуже дійовим інструментом оновлення існуючого виробництва та служити

ефективним засобом економічного зростання, але обсяги інвестування є значно меншими від необхідного, що вимагає оптимізації структури джерел її фінансування. З боку держави необхідно повного фінансування технічного переоснащення сільськогосподарських підприємств, а також забезпечення цим господарствам можливості отримання сільськогосподарського кредиту на покупку сільськогосподарської техніки на пільгових умовах. Це необхідно для того, щоб сільськогосподарські підприємства позбавилися від накопичених кредитних заборгованостей, почали працювати в плюс та вирішили проблему забезпеченості аграрного сектора тракторами і комбайнами [9]. Наукова новизна дослідження полягає в тому, що за таких умов господарюючі суб'єкти повинні обирати розвиваючу ринкову стратегію функціонування, яка стає визначальним чинником досягнення економічного лідерства, важливим інструментом у конкурентній боротьбі.

Список використаних інформаційних джерел

1. Томілін О. О. Організація господарської діяльності підприємства : монографія / О. О. Томілін. – Полтава, 2009. – 176 с.
2. Томілін О. О. Вплив інвестиційної діяльності на формування міжгалузевих відносин Полтавської області / О. О. Томілін // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ, 2012. № 65. – С. 138–146.
3. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2017 р. / наук. ред. О. М. Прокопенко. – Київ : Державна служба статистики, 2018. – 245 с.
4. Готра В. В. Інвестиційні передумови формування інноваційного потенціалу АПК / В. В. Готра // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 2. – С. 169–177.
5. Шумський А. В. Управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва: стан та перспективи розвитку / А. В. Шумський // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 24–29.
6. Левченко Н. М. Форми та методи державної підтримки інноваційного розвитку АПК / Н. М. Левченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – № 2. – С. 87–96.

7. Качан Є. П. Регіональна економіка [Електронний ресурс] / Є. П. Качан. – URL: http://pidruchniki.com/1963051138531/grs/regionalna_ekonomika. – Назва з екрана.
8. Гончаренко О. В. Інституціональні аспекти реалізації інноваційних пріоритетів розвитку агропромислового виробництва [Електронний ресурс] / О. В. Гончаренко // Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки. 2016. – № 1. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_1_5. – Назва з екрана.
9. Бухало О. В. Особливості залучення капітальних інвестицій в сільськогосподарське виробництво / О. В. Бухало, С. А. Коломієць // Вісн. Харківс. нац. аграрн. ун-ту ім. В. В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – Харків, 2018. Вип. № 1. – С. 169–183.

І. С. Корх, здобувач вищої освіти

А. А. Кольбаба, здобувач вищої освіти

Ж. А. Кононенко, к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Полтавська державна аграрна академія

МІСЦЕ ТА ЧАСТКА ВИТРАТ В ДОХОДАХ НАСЕЛЕННЯ

Споживання продуктів та отримання необхідних товарів та послуг населенням для досягнення власних цілей та їх задоволення є остаточною стадією процесу відтворення. Як економічна категорія споживання характеризує процес задоволення потреб людей, незалежно від їх характеру, а також способів і форм досягнення цілі.

Для досягнення поставлених цілей аналітичного характеру споживання може охарактеризоване за такими класифікаційними ознаками, враховуючи різні напрями досягнення його реалізації: характером споживання; виду споживаних благ; способу задоволення потреб; характером оплати.

Домогосподарства в сучасній економіці відіграють провідну роль. Якщо основна частка валового внутрішнього продукту створюється в секторі підприємств різних форм власності, то споживання матеріальних благ в першу чергу відбувається в

секторі домогосподарств. Водночас домогосподарства виробляють певну частку внутрішнього продукту. При цьому завжди існує закономірність: чим більш розвинута економіка тієї чи іншої країни, тим менша частка валового внутрішнього продукту виробляється домогосподарствами й тим більше вони орієнтовані на споживання.

Негативний вплив на фінансовий стан більшості домогосподарств нашої держави призвела економічна криза, в якій знаходиться економіка з 2008 року. Натомість відбулося різке зниження купівельної спроможності населення внаслідок інфляційних процесів та зменшення реального розміру співвідношення величини заробітної плати до витрат, що задовольняють нормальне існування суб'єктів економічного середовища. У свою чергу, це знайшло прояв на результатах тих підприємств, виробництво яких орієнтоване на внутрішній споживчий ринок. Таким чином, проблемні питання щодо підвищення життєвого рівня населення і відповідно збільшення споживчої активності домогосподарств є різноплановою, актуальною і прямо пов'язана з виведенням національної економіки з кризового стану.

Одним із найважливіших показників розвиненості економіки країни являється структура витрат домогосподарств. В нерозвинених країнах населення витрачає більшу частину своїх доходів на харчові продукти, в розвинених економіках ця частка не перевищує 20–25 %.

Період у 2017 році доходи населення становили: 49,4 % – заробітна плата, у 2018 році – 49,6 %. Прибуток і змішаний дохід у 2017 році – 14,5 %, у 2018 році – 13,2 %. Що стосується доходів від власності, то тут у 2017 році було 2,1%, а у 2018 році стало – 1,6 %.

Доходи українців станом на 2018 року склали 758,6 млрд грн, витрати – 745,6 млрд грн, а приріст заощаджень – 13,0 млрд грн (про це повідомляється на сайті Державної служби статистики України).

При цьому станом на 2018 р. найбільша частина витрат цілком очікувано припадає на харчування. Так, за даними Державної служби статистики, українці в середньому витратили на їжу

42,1 % своїх доходів – майже 212 млрд грн. Доходи українців у 2018 році склали 758,6 млрд грн, витрати – 745,6 млрд грн, а приріст заощаджень – 13,0 млрд грн (про це повідомляється на сайті Державної служби статистики України).

На другому місці за витратами розташувалися рахунки за газ, світло, електроенергію тощо, за це українці віддали 11,6 % доходів – 58,3 млрд грн. Слідом ідуть витрати на транспорт – 9,5 %, або ж 47,7 млрд грн.

Досить сумна статистика з іншими витратами: так, найменше грошей українці віддають за освіту – лише 6 млрд грн, що становить 1,2 %. Трохи більше, але теж небагато, витрачають на ресторани й відпочинок – 14,5 млрд грн (2,9 %) і 16,1 млрд грн (3,2 %) відповідно.

Про що говорить раптове падіння Індексу споживчої довіри:

За перші три місяці 2018 року Індекс споживчої довіри в Україні впав на 3 пункти та зараз становить лише 58 пунктів (за шкалою від 0 до 200). Якщо індекс перевищує 100 пунктів – це значить, що в країні переважають оптимістичні настрої, якщо ж показники нижче 100 – це переважання песимістичних настроїв.

Оскільки більшість наших співвітчизників впевнена, що в країні дійсно істотна криза, прагнення економити гроші цілком зрозуміло. За статистикою компанії Nielsen, 71 % українців продовжує економити.

Так, найбільше громадян економлять саме на одязі – 49 %. Трохи менше українців – 47 % – намагаються економити на газі та електриці. 46 % вважають за краще купувати дешевші харчові продукти, а 42 % українців економлять на розвагах поза домом. Така ж кількість не поспішає оновлювати свою техніку, надаючи перевагу старішим моделям гаджетів, які стоять на порядок дешевше, ніж новинки.

До речі, у 28 % наших співвітчизників вільних грошей після обов'язкових платежів, придбання їжі тощо просто не залишається. Ті, у кого вільні гроші все ж залишаються, вважають за краще витратити їх на одяг і відпустку – 31 % і 27 % відповідно. Цікаво зазначити, що 21 % українців відкладають гроші, що залишилися на чорний день, а ось 20 % – погашають борги.

Такі показники не дивні, адже, згідно з дослідженнями різних організацій, українці намагаються економити саме на відпочинку, вечерях в ресторанах або кафе, походах у кіно або театр, тобто саме на культурній частині дозвілля.

Очевидно, що фінансова діяльність домогосподарств України, окрім здійснення витрат, передбачає й отримання доходів. Найчастіше номінальні доходи домогосподарств перманентно збільшуються, проте цей показник завжди потрібно порівнювати з темпами інфляції. Зростання доходів, темпи якого перевищують рівень інфляції, є свідченням зростання економіки та є надзвичайно позитивним явищем.

В цілому слід зазначити, що економічна криза достатньо сильно позначилася на реальних доходах і витратах домогосподарств. Насправді негативний ефект може бути ще більшим, якщо врахувати схильність державних структур України применшувати офіційно визнаний рівень інфляції. В той самий час подолання кризових явищ напряму пов'язане зі збільшенням споживання товарів та послуг в домогосподарствах. При цьому реальний вихід з економічної кризи буде здійснений лише тоді, коли основна маса товарів, яка споживається населенням, буде українського виробництва. Це сприятиме створенню нових робочих місць, підвищенню доходів населення, а отже, і збільшенню попиту.

Як висновок можна зазначити, якщо основна частина валового внутрішнього продукту створюється підприємствами різних форм власності, то споживання, без якого виробництво втрачає будь-який сенс, є прерогативою домогосподарств. В умовах економічної кризи домогосподарства опинились у складній ситуації, причиною чого стало зменшення реальних доходів. Слід зазначити, що витрати домогосподарств під час економічної кризи зменшились не так суттєво, як доходи населення та обсяг валового внутрішнього продукту. Причиною такого явища є споживання населенням заощаджень, які були зроблені в більш сприятливих економічних умовах. Водночас ми вважаємо заощадження населення дуже незначними, таким чином, уникнути різкого зменшення рівня життя можна лише шляхом ма-

ксимальної стимуляції економічного розвитку країни, в першу чергу виробничого сектору, що призведе до підвищення рівня зайнятості та реальних доходів домогосподарств, наслідком чого стане збільшення споживання та подальше зростання національної економіки.

Список використаних інформаційних джерел

1. Малініна Т. П. Роль та значення прогнозуванні фінансових результатів діяльності підприємства / Т. П. Малініна, О. А. Підгорна // Економічні студії. – 2016. – № 2. – С. 85–88.
2. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : підручник / Є. В. Мних. – Київ : Київ.нац.торг-екон.ун-т., 2014. – 536 с.
3. Статистика (модульний варіант з програмованою формою контролю знань): навч. посіб. [Електронний ресурс] / А. Т. Опря, Л. О. Дорогань-Писаренко, О. В. Єгорова, Ж. А. Кононенко. – 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Центр учбової л-ри, 2014. – 536 с. – URL: http://dSPACE.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/523/1/%d0%a1%d1%82%d0%b0%d1%82%d0%b8%d1%81%d1%82%d0%b8%d0%ba%d0%b0_%d0%9e%d0%bf%d1%80%d1%8f_%d0%92%d0%a1%d0%95_%d0%905%20%281%29.pdf (дата звернення: 16.08.2019). – Назва з екрана.
4. <https://ukr.segodnya.ua/economics/finance/na-chto-ukraincy-tratyat-bolshe-vsego-deneg-a-gde-pytayutsya-ekonomit-1154478.html>
5. <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2635330-castka-vitrat-ukrainciv-na-harci-skorocuetsa-na-vidpocinok-zrostae.html>

В. І. Ляшенко, д. е. н., професор

Г. Ф. Толмачова, к. е. н., с. н. с.

Інститут економіки промисловості НАН України

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Інститути є одним з основних чинників розвитку країни, придбавши в останні роки значущість і актуальність. Особливо їх вплив чутливий для такого сектора економіки, як мале та се-

редне підприємництво, що реагує на щонайменші зміни в законодавстві. За даними результатів Глобального дослідження Amway про підприємництво (Amway Global Entrepreneurship Report, AGER) українці займають останнє місце в світі за індексом бажання, готовності та стійкості намірів відкривати і вести власний бізнес. Різке падіння цього індексу відбулося у 2018 р. Результати дослідження проілюстрували підприємницькі настрої у 44 країнах світу і показали, що бажання починати свій бізнес у світі мають 49 % опитуваних, в ЄС – 41 %, в Україні – тільки 21 % [1]. У 2016 р. за даними опитування малого і середнього бізнесу України («Щорічна оцінка ділового клімату» ABCA): 27 % вважали державу ворогом, а майже 60 % – перешкодою [2].

Згідно з результатами дослідження, проведеного Мінекономрозвитку та Офісом ефективного регулювання, ситуація з МСП в Україні доволі схожа з ринком Європейського Союзу: близько 99% суб'єктів господарської діяльності являють собою малі та середні підприємства, у сегменті зайняті 6,6 млн українців – тобто 81 % від всієї комерційної зайнятості. Всього ж на українські МСП припадає 65 % обсягів реалізації товарів, робіт та послуг [3]. Але діючі малі та середні підприємства в Україні розвиваються уповільнено та нерівномірно. Їх потенціал не реалізується в достатній мірі внаслідок ряду проблем, як на регіональному, так і на державному рівні.

За результатами моніторингу оцінок та очікувань керівників підприємств щодо змін ділового середовища за другий квартал 2019 р. була складена ієрархія перешкод зростанню виробництва малих та середніх промислових підприємств: низький попит (60,7 % опитуваних), високий конкурентний тиск (51,3 %), проблеми ліквідності (49,2 %), несприятлива політична ситуація (32,1 %); недостатньо кваліфікованих працівників (31,9 %), надмірне оподаткування (29,5 %), корупція (26,5 %), високі ставки кредитів (19,5 %), високий регуляторний тиск (нечітке законодавство, перевірки, бюрократичність процедур) (17,8 %), часті зміни економічного законодавства (6,3 %), доступність кредитів (5,7 %) і інш. [4]. На думку підприємців, в країні залишається складною процедура відкриття бізнесу, відсутнє єдине джерело

інформації щодо підприємницької діяльності, обтяжлива система адміністрування податків, зловживання з боку контрольних органів, корупція та заплутане регулювання. Якість надання адміністративних послуг у ЦНАП невисока і обсяг затребуваних громадянами адміністративних послуг не повний [6]. Виникають проблеми з ліцензуванням діяльності у зв'язку з державною бюрократією. Невирішеними залишаються питання про пом'якшення державної політики у сфері оподаткування, кредитування і держсубсидій. Більшість проблем, виділених підприємцями, відноситься до розряду інституціональних, їх рішення безпосередньо пов'язане з розвитком ринкових стосунків в країні, ростом зайнятості населення, насиченням ринку товарами і т. д.

У рейтингу Світового банку «Doing Business», здійснюючому моніторинг не лише економічних умов для функціонування бізнесу, але і інституціональних Україна зайняла в 2019 р. 71 місце (76 в 2018 р.) серед 190 країн. Просунулися в рейтингу Україні дозволили поліпшення в показниках: «захист інвесторів» + 9 (з 81 на 72) завдяки ухваленню змін до законодавства, якими запроваджено обов'язковість розкриття інформації про угоди із заінтересованістю у щорічній звітності акціонерних товариств; «отримання дозволів на будівництво» + 5 (з 35 до 30) завдяки проведенню кількох реформ (виключення необхідності отримувати вихідні дані для проектування у ДСНС і вимога наявності вищої освіти для проєктантів та інженерів технагляду). Крім того, відмічено поліпшення в частині міжнародної торгівлі – Україна зробила торгівлю через межі простіше, виключивши перевірку вимог до автозапчастин з повноважень Державної служби експортного контролю (просування з 119 на 78 місце). В Україні також спростили процедуру суперечок по виконанню контрактів, що дозволило переміститися за цим показником з 82 на 57 позицію. Незначне поліпшення також зафіксоване за показником реєстрації власності : +1 позиція (з 64 на 63 місце). За чотирма іншими напрямками реформ проведено не було, тому відбулося зниження позицій України: «оподаткування» – на 11 місць (з 43 на 54); «приєднання до електромережі» – на 7 місць (з 128 на 135); – »реєстрація підприємств» – на 4 місця (з 52 на 56); «отримання кредитів» – на 3 місця (з 29 на 32).

Результати аналізу нормативних правових актів, що регламентують ділову сферу, свідчать про недостатність принципово нових ініціатив, що полегшують правила гри на ринку. Підтримуючи великий капітал, держава нарощує заборонну і обмежувачу законодавчу базу для малого і середнього підприємництва, декларуючи, як мету, – «розкріпачити» підприємницьку ініціативу. У реальності відбувається зростання недовіри між малим і середнім бізнесом і владою. Частина підприємств закривається, скорочує обсяги, частина «йде в тінь», щоб понизити податкове навантаження.

Для досягнення країною більш високого рівня економічного розвитку та інтеграції до спільного ринку ЄС необхідно створити сприятливе інституційне середовище для розвитку та ведення малого і середнього бізнесу. Діяльність держави треба направити на зміну свідомості людини у бік підприємницького мислення, формування мотивації для створення власної справи, паралельно знижуючи рівень бюрократії в ухваленні законів, покращуючи умови ведення бізнесу, реалізуючи політику підтримки платоспроможного попиту населення.

Список використаних інформаційних джерел

1. Результати Глобального дослідження про підприємництво AGER 2018 [Електронний ресурс]. – URL: <https://platformamsb.org/rezultaty-globalnogo-doslidzhennya-pro-pidpryyemnytstvo-ager-2018/>. – Назва з екрана.
2. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2016 рік [Електронний ресурс]. – URL: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/ABCA2017/ABCA2016_full_report.pdf. – Назва з екрана.
3. Поліпшення бізнес-клімату [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/polipshennya-biznes-klimatu>. – Назва з екрана.
4. Щоквартальна оцінка ділового клімату [Електронний ресурс]. – URL: http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products/. – Назва з екрана.
5. Проблеми діяльності центрів надання адміністративних послуг на сучасному етапі реформування системи надання адміністративних послуг в Україні [Електронний ресурс]. – URL: <http://old2.niss.gov.ua/articles/2373/>. – Назва з екрана.

*Ю. Огарб, магістр економічної кібернетики
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі»*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄКТУ

Ключові поняття: бізнес-процес, елементи-бізнес процесу, класифікація бізнес-процесів, інформаційна система, сучасні но-тації автоматизації бізнес-процесів, оцінка ефективності.

Постановка проблеми. Економічні умови, в яких опинилися сучасні вітчизняні підприємства, вимагають організації управ-ління бізнес-процесами не лише в напрямку роботи з внутрішнім середовищем, а й розширити та адаптувати цю діяльність до швидкозмінних вимог зовнішнього середовища. Враховуючи різнобічність поглядів вчених на поняття «бізнес-процес», по-стає проблема ретельного дослідження цього питання.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Вивченню сут-ності поняття бізнес-процесу присвячено наукові праці багатьох вчених, причому підходи до визначення цієї дефініції чітко розділилися на два основні напрямки. Згідно першого підходу, бізнес-процеси зорієнтовані на опис послідовності операцій та виступають у формі закритого процесу (А. Бьорн, Г.-Е. Еріксон, М. Пенкер, В. Репін, М. Хамер, Д. Чампі). Представники друго-го підходу стверджують, що бізнес-процеси в організації фор-мують ланцюжок цінностей (М. Портер, В. Міллер).

Формування мети. Враховуючи сучасні вимоги часу, вини-кає необхідність поглибленого вивчення бізнес-процесів підпри-ємства з метою їх автоматизації за рахунок впровадження новіт-ніх інформаційних технологій, які забезпечать опрацювання великих обсягів інформації, уникнення інформаційної невизна-чності та забезпечення управління діяльністю підприємства за-галом.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Узагальнюючи думки науковців, визначено, що бізнес-про-цес – це ланцюг виробничих процесів підприємства, що знахо-дяться у логічній залежності один від одного, які перетворюють

ресурси (вхід) у продукт або послугу (вихід), створюючи цінність для споживача. Змістовну характеристику цього твердження візуалізовано за допомогою графічного зображення окремих елементів бізнес-процесу (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Основні елементи бізнес-процесу

На сьогоднішній день єдина класифікація бізнес-процесів відсутня. На нашу думку, у дослідженнях Е. Ойхмана та Є. Попова наведено найбільш поширену, базову класифікацію бізнес-процесів, згідно до якої виокремлюють основні бізнес-процеси, котрі утворюють додану вартість продукту (послуги); створюють продукт (послуги), що представляє цінність для клієнта; формують такий результат та споживчі якості, за які клієнт готовий платити гроші, сфокусовані на отриманні прибутку; допоміжні бізнес-процеси, що направлені на надання необхідних внутрішніх продуктів, внутрішніх послуг для напрямів бізнесу; забезпечують функціонування інфраструктури компанії; бізнес-процеси розвитку, націлені на отримання прибутку в довгостроковій перспективі; забезпечують не організацію поточної діяльності, а розвиток або вдосконалення діяльності компанії в перспективі; бізнес-процеси управління, що націлені на управління всіма трьома попередніми групами [4].

Автоматизацію виконання зазначених функцій відповідно до класифікації бізнес-процесів прийнято здійснювати за рахунок

впровадження інформаційних систем у роботу підприємства. Інформаційна система – це організований комплекс організаційно-технічних заходів (сукупність підприємств, підрозділів і фахівців), а також безпосередньо інформаційних технологій і інформаційних ресурсів, призначених для функціонування інформаційних процесів, зокрема створення, поширення, використання, систематизації, збереження і знищення інформації [3].

Інформаційна система управління бізнес-процесами підприємства охоплює усі рівні роботи підприємства, тому її використання є дієвим інструментом забезпечення оперативного отримання управлінської, фінансової та іншої інформації, що в кінцевому підсумку дозволяє приймати правильні рішення.

Функціональність інформаційної системи управління бізнес-процесами підприємства визначається в першу чергу її призначенням і метою створення системи подібного рівня на підприємстві. На ринку ІТ існує велика кількість програмних додатків для автоматизації діяльності організації, найпопулярнішими нотаціями вважаються наступні [0, 2, 5]:

1) SADT (Structured Analysis and Design Technique) – методологія структурного аналізу та проектування, що передбачає функціональне моделювання логістичних систем на базі структурного їх аналізу, декомпозиції на підсистеми, з яких можна виділити підфункції та завдання.

2) Нотація EPC (Extended event driven process chain) використовується для опису процесів нижнього рівня та являє собою впорядковану послідовність процесів та функцій (нотація класу workflow).

3) Опис бізнес-процесів в UML-нотації (Unified Modeling Language) базується на побудові діаграм, що становлять статичну структуру процесів, а також діаграм, що характеризують фізичні аспекти функціонування системи (діаграми реалізації).

4) BPM-нотація (Business Process Management) містить опис умовних позначень для відображення бізнес-процесів та орієнтована як на технічних спеціалістів, так і на бізнес-користувачів.

Висновок.

Досвід впровадження інформаційних систем на вітчизняних

підприємствах показує, що не завжди цей процес приносить очікуваний ефект. Тому логічним вирішенням цієї проблеми може бути детальний опис та аналіз бізнес-процесів, які входять до нової інформаційної системи, на основі чого розраховується очікувана ефективність від впровадження новачій. В сучасних умовах не існує єдиного підходу до вимірювання цього ефекту, тому подальші дослідження будуть проводитися у напрямку виявлення закономірностей формування та оптимізації бізнес-процесів, а також факторів, які чинять вплив та які варто враховувати при проектуванні та реінжинірингу інформаційної системи для оцінювання фінансових й нефінансових переваг від таких заходів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Morozov S. Protocol-based interpretation of discrete event processes in logistics systems / S. Morozov, M. Piontek, J. Tolujew // Simulation in Supply Chain Management and Logistics. Magdeburger Schriften zur Logistik. – Magdeburg : LOGiSCH. – 2005. – № 19. – pp. 15–27.
2. Аксенова О. П. Анализ графических нотаций для имитационного моделирования бизнес-процессов предприятия / О. П. Аксенова, К. А. Аксенов, А. С. Антонова, Е. Ф. Смолий // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 4.
3. Лазор Я. О. Поняття та види інформаційних систем [Електронний ресурс] / Я. О. Лазор // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. – 2016. – № 837. – С. 80–86. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnulpurn_2016_837_14. – Назва з екрана.
4. Ойхман Е. Г. Реінжинірінг бізнеса: реінжинірінг організації та інформаційні технології / Е. Г. Ойхман, Э. М. Попов. – Москва : Финансы и статистика, 1997. – 345 с.
5. Федоров И. Сравнительный анализ нотаций моделирования бизнес-процессов [Электронный ресурс] / И. Федоров // Открытые системы. СУБД. – 2011. – № 8. – Режим доступа: <http://www.osp.ru/os/2011/08/13011140/>. – Название с экрана.

І. Ю. Підоричева, к. е. н.

А. І. Землянін, к. е. н., ст. науковий співробітник
Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ)

УПРАВЛІННЯ В МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУРАХ: ЧИ ПОТРІБНА ВЕРТИКАЛЬНА КООРДИНАЦІЯ?

Новий виток глобалізації, масове поширення комп'ютерних інформаційно-комунікаційних технологій обумовили перехід світу до фази цифровізації, персоналізації, мініатюризації, візуалізації та автоматизації усіх процесів [1, с. 9–12, 30].

Повсюдно – на рівні організацій, ринків, країн, глобальних інтеграційних утворень – ієрархії (як основний спосіб організації та координації зв'язків в економіці за часів індустріальної доби) замінюються відкритими, неієрархічними структурами, побудованими на горизонтальних зв'язках, довірі та колективній співпраці (табл. 1). За словами К. Келлі, зрушення від вертикальної організаційної структури до горизонтальної, від централізованих ієрархій до глобальних мереж стало головною тенденцією останніх трьох десятиліть і вона продовжує набирати силу [2, с. 174].

Таблиця 1 – Характеристика ієрархічного та мережевого порядків за обраними критеріями*

Критерій Порядок	Основа взаємовідносин між суб'єктами	Обмін між суб'єктами	Вирішення конфліктів	Культура
Ієрархічний	Трудові відносини	Заснований на владі	Правила і команди	Культура підпорядкування
Мережевий	Обмін ресурсами	Заснований на довірі	Переговори і дипломатія	Культура взаємодопомоги

* Складено автором за матеріалами: [3]

Як результат, формується суспільство нового типу – мережеве суспільство, а на його основі – нова (мережева) економіка. В їх основі лежать нові форми соціальних взаємодій – *мережеві*

(онлайніві та оффлайніві) комунікації, позбавлені будь-яких просторових меж; мережеві структури, зокрема, мережеві підприємства, віртуальні корпорації, кластери та нові форми горизонтального співробітництва, які в корені відрізняються від бюрократичних ієрархій та фірм в їх класичному розумінні. До останніх, зокрема, відносяться: [1, с. 51–185; 4, с. 140–142]:

– *open-sourcing (open sourcing)* – рух за загальнодоступну інтелектуальну власність і безкоштовне програмне забезпечення. Вона оформляється у вигляді спільноти вчених і програмістів, які об'єднують свої інтелектуальні зусилля в онлайнівій формі для обміну думками, знаннями, виконання спільних дослідницьких проектів і розробки програмного забезпечення на умовно-безкоштовній основі. Однією з перших таких структур у сфері розробки програмного забезпечення була *Apache* – добре відомий веб-сервер;

– *aутсорсінг (outsourcing)* – передача підприємством (організацією) спеціальних функцій іншим юридичним особам для їх виконання з подальшим вбудовуванням її результатів у свій повний операційний цикл з метою зниження витрат і зосередження на більш складних функціях. Країною-лідером в аутсорсінгу є Індія;

– *інсорсінг (insourcing)* – за змістом протилежно аутсорсінгу – використання внутрішніх ресурсів компанії для виконання нових функцій. Наприклад, американська компанія *United Parcel Service (UPS)*, налагодила не лише доставку, але і ремонт у власних цехах комп'ютерів, ноутбуків і принтерів *Hewlett Packard* і *Toshiba*, відкидаючи необхідність витрачати час на пересилку зламанів техніки виробнику до його ремонтної майстерні, забирання відремонтованів техніки і доставку її до дівки клієнта.

– *інформування (informing)* – персональний аналог використання вищезазначених форм співпраці, але для окремої особи; розширення власних можливостей у пошуку інформації, знань і розваг.

За словами Т. Фрідмана, нові форми горизонтального співробітництва руйнують старі ієрархії і «вирівнюють» світ, роблячи

його «плоским». Сенс цієї метафори полягає в тому, що завдяки масовому поширенню нових і, перш за все, цифрових технологій сотні мільйонів людей з країн на кшталт Індії, Китаю, колишнього Радянського Союзу отримують можливість співпрацювати і конкурувати на світовому ринку праці, якою раніше не володіли, змінюючи усталені правила, ролі та функції організацій, механізми координації зв'язків в економіці «з вертикальних (командно-контрольних) до більш горизонтальних (комунікативно-коллаборативних)» [1, с. 249].

Виходячи з цього, на перший погляд може здаватися, що мережеві структури та нові форми горизонтального співробітництва не потребують управлінського втручання. Але, як свідчить практика, це не зовсім вірно. Посилаючись на свій особистий досвід головного редактора журналу *Wired*, К. Келлі зазначає, що однієї лише горизонтальної структури для досягнення найліпших результатів недостатньо, потрібно використовувати змішані моделі управління: як знизу вгору, так і зверху вниз [2, с. 174]. Пояснюючи свою думку, К. Келлі згадує експеримент з запуском онлайн-журналу *HotWired*, контент якого формували користувачі, невдовзі після запуску якого довелося вдатися до допомоги редакторів. З тих пір такий самий експеримент безрезультатно намагалися повторити інші видання, серед яких *The Guardian*, *Fast Company*, *OhMyNews*.

Те ж саме стосується сервісів з користувацьким контентом (енциклопедії «Вікіпедія», *Linux* та інших) і соціальних мереж (зокрема, мережі *Facebook*). Так, наприклад, в енциклопедії «Вікіпедія» (сервісу з користувацьким контентом) є невеличка група редакторів, які перевіряють та редагують інформацію, що додається користувачами. В ній також існують статті, правки до яких можуть зробити лише спеціальні редактори та з кожним роком з'являється все більше правил, що саме можна публікувати в енциклопедії. Мають своїх координаторів і проекти спільної розробки програмних продуктів з відкритим кодом (*open-sourcing*).

Отже, не потрібно ідеалізувати горизонтальні зв'язки в мережевих структурах. Вони так само потребують вертикальної

координації, але на відміну від ієрархій – в «дозованому» обсязі.

Наукова новизна проведеного дослідження полягає в поглибленні теоретичних засад розуміння мережевого порядку організації та координації зв'язків в економіці на основі чого визначено, що мережеві структури та нові форми горизонтального співробітництва повинні мати стратегічне ядро, яке б координувало діяльність її учасників у помірному обсязі для забезпечення їх ефективної співпраці.

Список використаних інформаційних джерел

1. Friedman T. L. The World is Flat: A Brief History of the Twentieth Century. Farrar, Straus and Giroux, NY. 2005. 674 p.
2. Келли Кевин. Неизбежно. 12 технологических трендов, которые определяют наше будущее / Келли Кевин. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 347 с.
3. Encyclopedia Britannica. Network [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.britannica.com/topic/network-sociology> (дата звернення: 28.10.2019). – Назва з екрана.
4. Йоханссон Ф. Эффект Медичи: возникновение инноваций на стыке идей, концепций и культур. Москва: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. 192 с.

Г. В. Разумова, к. е. н., доцент

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ЦИКЛ ПЛАНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ДІЙ, СПРЯМОВАНИХ НА ЗМІНИ В РЕГУЛЯТОРНІЙ ПОЛІТИЦІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Процес розвитку завжди супроводжується безперервними змінами у певній сфері, процесі або явищі. Адже, зміни – це невід'ємна та надзвичайно важлива категорія, що властива різноманітним системам. Водночас особливістю змін є їх взаємозв'язок – зміни в одній сфері призводять до певних змін в іншій сфері, що й підтверджує їх системність [1].

У сучасних умовах для того, щоб зміни мали цілеспрямований напрям та відповідали поставленим завданням форму-

вання ефективної регуляторної політики розвитку національної економіки, необхідним є процес управління ними, адже управління – це функція, що властива високоорганізованим системам, що дозволяє забезпечувати їхню структурну цілісність у досягненні мети.

Дж. Харрінгтон визначає зміни як процес руху від нинішнього стану через перехідний період до бажаного стану [2].

К. Фрайлінгер зазначає, що управління змінами – це процес, етапами якого є планування, реалізація, контроль, регулювання та координування. Планування передбачає визначення об'єкта змін, формулювання необхідних змін, забезпечення підтримки змін; реалізація змін – експериментальне впровадження; контроль – перевірка результатів реалізації змін, а координування – впровадження перевірених змін [3].

Нами пропонується розглядати управління змінами у контексті регуляторної політики розвитку національної економіки. За таких умов планування управлінських дій повинно спиратись на прогнозування, яке дозволяє передбачити перспективи розвитку й стану певного явища, об'єкта, системи та процесу в майбутньому. Одже, прогнозування дозволяє обґрунтувати прийняття рішень і попередити або мінімізувати небажані результати в прогнозованому періоді. За таких умов необхідним є використання економіко-математичних методів та моделей.

На рис. 1 представлено цикл планування управлінських дій в рамках прогностичного підходу.

Запропонований підхід включає низку етапів, що дозволяють здійснити:

- прогнозування, оптимізацію та встановлення обмежень граничної доцільності зростання (зменшення) узагальнюючих індексів регуляторної політики за сферами національної економіки;
- обмеження можливостей до зростання значень даних показників;
- визначення завдань в окремій сфері національної економіки;
- прогнозування та оцінювання результативності впровадження управлінських дій;



Рисунок 1 – Прогностичний підхід до планування управлінських дій, спрямованих на зміни в регуляторній політиці розвитку національної економіки

Джерело: побудовано автором

– контроль виконання, на основі визначення причини відхилення фактичної результативності змін від прогновної.

Таким чином, цикл планування та реалізації управлінських дій має включати етапи, які дозволять визначити завдання в окремій сфері національної економіки, розробити заходи, спрямовані на виконання поставлених завдань, оцінити прогнозні результати від їхнього впровадження, впровадити розроблені заходи, а також проконтролювати їх виконання.

Список використаних інформаційних джерел

1. Святохо Н. В. Изменения как феномен бытия: сущность и классификация [Електронний ресурс] / Н. В. Святохо // Символ науки. – 2016. – № 7-1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/izmeneniya-kak-fenomen-bytiya-suschnost-i-klassifikatsiya>. – Назва з екрана.
2. Харрингтон Дж. Совершенство управления изменениями / Дж. Харрингтон. – Москва : Стандарты и качество, 2008. – 132 с.
3. Фрайлингер К. Управление изменениями в организации. Как успешно провести преобразования / К. Фрайлингер, И. Фишер. – Санкт-Петербург : Книжная палата, 2002. – 74 с.
4. Разумова Г. В. Прогностичний підхід до планування управлінських дій, спрямованих на зміни в регуляторній політиці / Г. В. Разумова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – № 14(42). – С. 11–14. DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-11-14.

*Р.С. Серяков, здобувач другого (магістерського) рівня освіти
Сумський національний аграрний університет*

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВИМИ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ

Міжнародна торгівля, як особлива сфера зовнішньоекономічної діяльності, має ряд специфічних рис, котрі відрізняють її від внутрішньо національної торгівлі: урядове регулювання міжнародної торгівлі; самостійна національна економічна політика;

соціально-культурні відмінності країн; фінансові та комерційні ризики. Для України зовнішня торгівля виступає не лише джерелом валютних надходжень до бюджету, вона дає можливість зарекомендувати себе на зовнішній арені, а також визначитись з напрямками інтеграції, оскільки зовнішня торгівля, як одна із сфер зовнішньоекономічної діяльності, є основою інтеграції у світове товариство.

В умовах розширення світо господарських зв'язків України розвиток ділових послуг отримує новий імпульс. З одного боку – спрощується доступ іноземних компаній до вітчизняного ринку послуг, а з іншого – відкриваються можливості для виходу вітчизняних виробників послуг до світових ринків.

Для багатьох країн – особливо країн з економікою, що перебувають в перехідному стані чи розвиваються – найбільш практичним методом швидкого створення передового сектору ділових послуг в економіці є переконати іноземні фірми, що спеціалізуються в наданні послуг, заснувати на місці свої представництва.

Державна влада може цьому сприяти через створення сприятливого інвестиційного клімату, а також через встановлення неупереджених та стабільних умов для всіх операторів на ринку, які були б взаємовигідними як для країни, так і для іноземців.

Через існування в багатьох країнах різного роду обмежень та перешкод присутність іноземних постачальників ділових послуг часто приймає форму ліцензованих та контрольованих місцевими владами підприємств, але під відомим у світі ім'ям (якщо дозволено), у яких працюють головним чином місцеві громадяни, причому, у випадку необхідності надання вузькоспеціальних послуг, таке підприємство звертається до материнської компанії, розташованої за кордоном.

Перспектива виникнення сильного місцевого середнього шару фірм з надання ділових послуг у країнах з економікою, що розвивається, таких як Україна, залежить не тільки від їх здатності стати конкурентоспроможними у цій низці послуг, але і також великою мірою від напряму розвитку місцевого попиту.

Для більшої долі діяльності у секторі ділових послуг, створеному завдяки іноземними інвестиціями, характерним є залу-

чення великих місцевих матеріальних та трудових ресурсів.

При відсутності митних тарифів національні виробники послуг можуть бути захищені від конкуренції з іноземними постачальниками завдяки законам та правилам. Первинною метою має забезпечення та розвиток якісних стандартів та послуг з метою захисту споживача та інтересів суспільства загалом. Тягар регулювання є деякою мірою невідворотним, часто збільшується через некомпетентне та неефективне застосування правил державними органами і бажанням обмежити іноземну конкуренцію.

Більшість ділових послуг, окрім ділових послуг, що підлягає ліцензуванню, є предметом спеціального регулювання в багатьох країнах. Це допомагає пояснити, чому ця підгалузь виробництва повністю регулюється положеннями СОТ/ГАТС. Тому перепони, які виникають перед іноземними постачальниками послуг при наданні неліцензованих ділових послуг, сильно залежать від загальної торговельної політики, режиму іноземного інвестування та ставлення до іноземної робочої сили на ринках цих країн.

Професійні послуги, що підлягають ліцензуванню, регулюються у найбільш повний та суворий спосіб, в особливості щодо вимог до кваліфікації, яку мають особи, що надають послуги, та дотримання жорстких технічних стандартів.

Державні органи всіх рівнів, також як і професійні об'єднання та асоціації, приділяють велику увагу регулюванню стандартів, що стосуються кваліфікації та досвіду спеціалістів та організацій професіоналів.

Обмежувальний вплив засобів регулювання на конкуренцію між професіоналами та взагалі на «доступ на ринок» та «національний режим» іноземних спеціалістів може бути дуже радикальним. Їх застосування має відповідати цілям регулювання.

Типовими бар'єрами від конкурентного проникнення зовні є, наприклад, обмеження за ознакою громадянства для здійснення фізичними особами окремих видів професійної діяльності, або оцінка економічної необхідності, яка обмежує доступ іноземних суб'єктів, що надають послуги певного характеру, до фіксованого їх числа (наприклад, максимальне число іноземних рекламних агенств).

Бар'єри доступу на ринок часто набувають форми обмежень при реєстрації комерційної діяльності. Наприклад, дозвіл на здійснення діяльності отримують тільки фізичні особи чи юридичні особи у формі товариства; інші форми юридичних осіб отримують дозвіл за умови їх спільного управління чи створення спільного підприємства за участю місцевих спеціалістів.

Іншим видом регулювання, що часто застосовують, є обмеження частки капіталу підприємства, яку іноземці мають у власності або контролюють. Внутрішнє дискримінаційне регулювання може також застосовуватися шляхом встановлення умов постійного проживання, вимог до використання місцевих послуг або найму на роботу місцевих спеціалістів, ліцензування стандартів та кваліфікаційних вимог у формі видачі особливих підтверджувальних документів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Михайлова Л. І., Дашутіна Л. О., Могильна Л. М. та ін. ; за ред. д. е. н., проф. Л. І. Михайлової. – Київ : Центр учбової л-ри, 2019. – 246 с.
2. Михайлова Л. І. Розвиток ділових послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності Сумської області / Л. І. Михайлова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Коллектив авторов. – Сборник научных трудов. – Донецк : ДонНУ, 2004. – С. 91–94.

А. С. Циб, здобувач вищої освіти

***Ж. А. Кононенко, к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавської державної аграрної академії***

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ

Ефективне формування, використання та управління фінансовими ресурсами підприємств різних галузей було і буде нагальною проблемою. Невміле використання наявних фінансових

ресурсів господарюючого суб'єкта неодмінно призведе до зниження продуктивності та прибутковості підприємства, тому за-раз, у часи низької платоспроможності населення, збільшення цін на енергоносії, військових дій, нестабільного курсу на валютному ринку, імміграції працездатного населення за кордон особливої уваги приділяють саме ефективному управлінню фінансами підприємств.

Низка як вітчизняних, так і іноземних вчених досліджували питання вдалого та ефективного управління фінансовими ресурсами, серед них: С. Я. Салиса, В. М. Шелудько, Г. О. Крамаренко, Б. Голд, Ю. Бріхгем та ін.

Метою даного дослідження є з'ясування теоретичних аспектів фінансового менеджменту підприємства.

Фінансовий менеджмент – це процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта та оптимізації обороту його грошових коштів [5, с. 11]. Він базується на декількох основоположних ідеях: зміна вартості фінансових ресурсів у часі; рух грошових потоків; фінансові ризики; вартість капіталу і т. д.

Слід виділити три основних типи функцій фінансового менеджменту: управління інвестиціями, управління структурою капіталу, управління оборотним капіталом.

Під час реалізації першої відбувається оцінювання величини і складу ресурсів підприємства та ефективності і доцільності інвестування в необоротні активи підприємства; дослідження ринку на наявність потенційно привабливих проектів для інвестування довгострокових капітальних і фінансових вкладень і т. д. В рамках здійснення другої вирішуються питання поєднання позикових і власних коштів, що використовуються підприємством для фінансування своїх операцій та здійснюється контроль за станом і ефективністю залучених фінансових ресурсів. Третя функція передбачає пошук і оптимізацію джерел короткострокового фінансування, аналіз і оцінку короткострокових інвестиційних та фінансових рішень.

Враховуючи нестабільну економічну кон'юнктуру в Україні досить важливим та актуальним є питання управління фінансовими ризиками та управління інвестиціями.

Наслідки фінансового ризику зазвичай являють собою фінансові втрати як у грошовому вираженні, так і у натуральному. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що фінансовим ризикам властиві такі прояви: хибні розрахунки працівників, невірна стратегія або тактика використання фінансових ресурсів, раптові або неочікувані несприятливі обставини з реалізацією товару, несподівана поведінка споживача чи постачальника сировини та інших ресурсів та ін. Через чималу втрату майна і ресурсів, іншими словами величезний фінансовий ризик, на підприємствах є вірогідність виникнення кризового стану. Враховуючи це, задля зменшення ймовірності ризикових ситуацій та наслідків кризових явищ потрібно вдосконалювати політику управління ризиками. Дослідження фірми IntegratedProjectSystems, виявило, що раціональне вкладання коштів в програмне управління фінансовими ризиками здатне збільшити до 500 % чи навіть до 900 % дохід навкладений капітал. Управління загальними ризиками фірми, а не відокремленими їхніми різновидами, повинно проводитися сумісними зусиллями спеціалістів з різноманітних підрозділів підприємства. Реалізовувати його необхідно без зволікань, оскільки ризикові профілі всієї організації мають тенденцію до петурбації, а форма робіт з управління ризиками та загальні принципи цієї діяльності – не схильні до змін.

При плануванні стратегії управління фінансовими ризиками на підприємстві варто розуміти, що велика їх кількість повторюється в певному порядку та їх оцінку можна здійснювати як у натуральному, так і грошовому вимірі. Управління, планування та прогноз різних ситуацій є можливим власне завдяки такій особливості фінансових ризиків на фірмах [3]. Через це корпоративна стратегія повинна бути обґрунтована плануванням певної бази управлінських дій, вчасне втілення яких гарантуватиме підприємству зниження фінансових ризиків та зменшення марних втрат при певному вкладенні фінансових ресурсів.

Отже, вдосконалення системи фінансового менеджменту підприємства, раціональне та ефективне управління фінансовими ризиками є однією з ключових ланок підвищення рентабельності виробничої діяльності та економічної стабільності організації, збільшення прибутку і розвитку економіки в цілому.

Список використаних інформаційних джерел

1. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / [Васьківська К. В., Сич О. А.] . – Львів : «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2017. – 236 с.
2. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли., С. Майерс ; пер. с англ. – 2-е изд. – Москва ; Олимп–Бизнес, 2007.
3. Управління системою фінансових ризиків у сучасних умовах [Електронний ресурс] / Н. В. Рябова // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 2. – С. 28–31. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2013_2_8. – Назва з екрана.
4. Ефективність застосування принципів фінансового менеджменту в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Н. А. Степанюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 3(2). – С. 90–95. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2013_3%282%29_15. – Назва з екрана.
5. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами / И. А. Бланк. – Київ : МП «ИТБМ лтд» – СП «АДЕФ-Україна» 1996. – С. 11.

Н. В. Шибасєва, д. е. н., доцент

Д. О. Чернявський, слухач магістратури

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

ВИРОБНИЦТВО КУКУРУДЗИ: СВІТОВІ ТРЕНДИ І СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

Кукурудза є однією з основних сільськогосподарських культур у світі. Переважно (близько 75 %) кукурудза використовується у виробництві кормів. Також з кукурудзи одержують етанол, газ, крохмаль, олію, крупи, цукор тощо. Обсяги виробництва кукурудзи у світі мають тенденцію до збільшення, що обумовлено збільшенням попиту на цю культуру. Загальносвітове виробництво кукурудзи становить понад 1,1 млрд тонн. Найбільшими виробниками кукурудзи у світі є США, Північна і Південна Америка – близько 50 %, країни Азії – 30 %, Євро-

пейський Союз і Східна Європа – 11 %, африканські країни – 7 %, Австралія – 2 %.

Галузь виробництва зерна кукурудзи – важлива складова АПК України та її експортного потенціалу. Сприятливі природно-кліматичні умови в Україні стали об’єктивними умовами вирощування цієї зернової культури. Виробництво кукурудзи, починаючи з 2000 р. збільшується, якщо у 2000 р. вітчизняний обсяг виробництва кукурудзи становив тільки 3,8 млн т, то у 2018 р. цей показник досяг рекордного значення – 35,8 млн т, тобто обсяг збільшився у 10 разів.

Виробництво кукурудзи зосереджено в дев’яти областях України: Чернігівській, Сумській, Харківській, Дніпропетровській, Кіровоградській, Черкаській, Полтавській, Київській, Вінницькій. Це пов’язано з оптимальними кліматичними умовами для вирощування кукурудзи і отримання високих врожаїв.

Таблиця 1 – Основні показники виробництва кукурудзи в Україні у 2000–2018 рр.

Показники	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018
Площа, тис га	1 364	1 711	2 709	4 691	4 123	4 286	4 520	4 580
Питома вага у загальній площі посівів, %	10,0	11,4	18,0	31,7	28,0	29,8	30,9	30,9
Площа, з якої зібрано врожай, млн га	1,28	1,66	2,65	4,63	4,08	4,25	4,48	4,56
Валовий збір, млн тонн	3,85	7,17	11,95	28,50	23,33	28,07	24,67	35,80
Урожайність, ц/га	30,1	43,2	45,1	61,6	57,1	66,0	55,1	78,4
Собівартість, грн/ц	–	–	95,7	140,1	175,4	197,5	198,8	201,1
Рівень рентабельності, %	–	–6,5	30,2	27,3	50,3	45,7	23,7	27,2

Аналіз динаміки виробництва кукурудзи та інших показників функціонування підгалузі, представлених у таблиці 1 (площа,

урожайність, рентабельність) протягом останніх років, дозволяє визначити деякі тенденції. По-перше, площа під культуру після швидкого розширення у період 2000–2014 рр., останніми роками залишається на стабільному рівні. Питома вага площ під кукурудзою у загальній площі посів в Україні має аналогічну динаміку. До 2013 р. її площі зростали за рахунок зменшення угідь під озимими та іншими менш прибутковими культурами, останніми роками вони становлять близько 30 %. По-друге, урожайність має загальний тренд до збільшення, останніми роками вона не поступається показникам урожайності кукурудзи у країнах ЄС (7,76 т/га), але є суттєво нижче урожайності у США (11,5 т/га). По-третє, собівартість виробництва кукурудзи зростає, що відповідає загальній тенденції до збільшення собівартості сільськогосподарської продукції в Україні.

Рівень рентабельності суттєво коливається, що пов'язано в першу чергу з коливаннями цін на кукурудзу. Світові ціни на кукурудзу формуються в результаті взаємодії попиту і пропозиції і зазнають значних коливань. Найвища і найнижча ціни на кукурудзяні ф'ючерси, які торгуються на Чиказькій біржі (яка є однією з найбільших світових сировинних бірж), були зафіксовані відповідно у 2012 р. – 317 дол. США і у 2016 р. – 120 дол. США/т.

Основні фактори, які впливають на світові ціни на кукурудзу це: погодні умови, особливо в період визрівання культури; зовнішні чинники, пов'язані зі змінами геополітичної ситуації (як приклад – торговельна війна між США та Китаєм); вплив нафтового еквіваленту, оскільки ринок кукурудзи (і всієї іншої аграрної продукції) є частиною глобального сировинного ринку, визначальним товаром на якому є нафта (за останні 15 років, найвищі ціни на кукурудзу були у 2012-му, коли й ціни на нафту досягли найвищого рівня).

На вітчизняному ринку цінова ситуація також мінлива, в зв'язку з курсовими коливаннями та погодними умови. Так, в окремі роки (2010 р. та 2012 р.) ціна на кукурудзу досягала максимуму – 300 дол. США/т. Проте у 2009 та 2014 рр. зафіксовані мінімальні ціни – 130 доларів за тону. У 2018 р. загальний

обсяг експорту кукурудзи у світі склав 33,9 млрд доларів США. Найбільшим експортером кукурудзи стали США (38,1 %), Аргентина (12,5 %), Бразилія (12,1 %), Україна (10,3 %). Отже, обсяги реалізації вітчизняної кукурудзи на зовнішньому ринку суттєво зросли і досягли рекордного значення (30,4 млн т). За прогнозами Міністерства сільського господарства США у сезоні 2018/2019 експорт кукурудзи з України також залишиться на високому рівні (30,0 млн т).

Особливість останніх років – закріплення Україною своїх позицій у топі світових продавців зерна кукурудзи і у зв'язку з цим, можливість впливати на світові ціни. Так ціни на українську кукурудзу з 2017 року індексуються компанією Platts і використовуються для визначення цін закриття ф'ючерсів на Чиказькій товарній біржі.

Для виробництва кукурудзи Україна імпортує високоякісне насіння посівного матеріалу кукурудзи високоврожайних гібридів. Близько 25,1 % від усієї вартості імпорту зерна кукурудзи надійшло у 2018 р. із Франції, 21,8 % – із Румунії, 20,3 % – з Угорщини та решта 32,8 % його з інших країн світу. Обсяг імпорту становив у 2018 р. близько 28,3 тис. т.

Серед інструментів зменшення ризиків виробництва і реалізації кукурудзи вітчизняними аграріями використовуються форвардні контракти. Наприклад, у 2018 р. використання форвардних контрактів на кукурудзу мало ефект захисту при зниженні цін під час збору врожаю. Навесні 2018 р. при укладанні форвардних контрактів експортні ціни на кукурудзу були в середньому на рівні 170 дол. США/т. Але під час збору врожаю вони впали до 150 дол. США/т. Отже, ефект від використання форвардних контрактів на кукурудзу в 2018 р. становив близько 20 доларів на тонну. Форвардні контракти також захищають від несприятливих для виробників і трейдерів курсових коливань гривні. Це один з основних інструментів Аграрного фонду України. Щороку фонд закуповує близько 1 млн тонн зернових саме шляхом укладання форвардних контрактів. У 2018 р. Аграрний фонд купував кукурудзу 3 класу за ціною 4 150 грн/т. Основна мета використання такого інструменту з боку держави –

підтримка малих та середніх агровиробників, створення системи отримання коштів аграріями. Після укладання форвардного контракту агровиробники одразу отримають 65 % від загальної вартості поставки за договором. Додаткова вимога від Аграрного фонду – обов'язкове страхування врожаю.

Інший інструмент зменшення ризиків – агростраховання. У 2018 р. було застраховано 59 082 га посівів кукурудзи, що становило 1,2 % від загальної площі посівів кукурудзи. Як зазначалося, страхування врожаю є вимогою для укладення форвардних контрактів з Аграрним фондом, отже як самостійний інструмент захисту від ризиків страхування поки не набуло поширення. Враховуючи позитивну світову практику, у використанні даного інструменту Україна має величезні резерви.

Основні показники розвитку кукурудзівництва в Україні мають позитивну динаміку, загальний вектор відповідає світовим трендам розвитку цієї підгалузі, резервами, використання яких, покращить умови функціонування цієї підгалузі в Україні вважаємо, підвищення врожайності, інституціоналізацію інструментів зниження ризиків, підвищення прозорості та визначеності умов функціонування підгалузі з боку держави.

Список використаних інформаційних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
2. Ринок кукурудзи: основні тренди [Електронний ресурс]. – URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichniy-hektar/item/11796-rynok-kukurudzy-osnovni-trendy.html>. – Назва з екрана.
3. Аграрний фонд [Електронний ресурс]. – URL: <http://agrofond.gov.ua/news/list/546--pat-agrarnij-fond-rozpochinaje-forvardnu-programu-zakupively-zerna-vrozhajju-2018-roku/>. – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 2. МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ПРОЦЕСІВ

І. Коковіхін, магістр

*О. К. Кузьменко, к. е. н., доцент – науковий керівник
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі»*

ВИКОРИСТАННЯМ КЛАСИЧНОЇ МОДЕЛІ ФРЕНКА БАСА ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО РИНКУ

Стрімкий темп провадження інноваційних технологій у сферу мобільних послуг ускладнює та знижує ефективність традиційних методів моделювання розвитку даного ринку з метою визначення ключових показників, базуючись якими проводиться обґрунтування техніко-економічних інвестицій, встановлення адекватних цін на послуги, планування та побудови мережі, стимулювання продажів і маркетингових планів, а спілкування з інвесторами та законодавцями.

Існуючи моделі розвитку вітчизняного телекомунікаційного ринку направлені лише на планування діяльності операторів мобільного зв'язку, а моделювання та прогнозування базується на даних попередніх періодів з використанням різних математичних методів прогнозування. За таких умов особливого значення набуває пошук методів моделювання, які б забезпечили надання найбільш достовірних даних.

Метою роботи є огляд моделі Баса для моделювання розвитку телекомунікаційного.

Суть моделі дифузії інновацій Баса полягає в наступному. Нехай існує якийсь ринок, на якому з'являється принципово новий продукт, який немає аналогів, і, відповідно, конкуренції з боку інших продуктів. Даний продукт створює новий попит, тобто формується потенціал ринку [1].

При цьому, у моделі всіх потенційних споживачів ділять на дві групи: новатори та імітатори. Новатори стають споживачами, виходячи з привабливості продукту, імітатори – на підставі того, скільки інших споживачів вже є у продукту. Отже, модель

Баса визначається трьома основними параметрами: коефіцієнт p – функція привабливості інновації для новаторів; коефіцієнт q – показує, як швидко імітатори приймуть новинку залежно від вже наявної кількості споживачів; коефіцієнт m – рівень максимального прийняття на ринку.

Представлення на високому рівні нового товару на ринку є класичною проблемою в кількісному моделюванні. Ускладнюють цей процес наступні чинники: недостатня кількість накопичених даних для аналізу, оскільки мова йде про новий продукт, та неможливість використання лінійного моделювання, тому що дані починаються з нуля та мають обмежений ріст. В результаті модель зображує успішність прийняття новації як симбіоз двох основних факторів: інновації та наслідування. У термінах динаміки новатори встановлюють початковий підйом нового продукту на ринку та створюють початкову критичну масу споживачів, а імітатори забезпечують основне зростання, що веде від початкового прийняття до піка.

Кількісна оцінка сприйняття нового продукту має такий вигляд (1):

$$N_t = N_{t-1} + p(m - N_{t-1}) + q \frac{N_{t-1}}{m} (m - N_{t-1}), \quad (1)$$

де N_t – кількість користувачів, охоплених новим продуктом чи послугою в аналізований період.

Доцільність даної моделі обґрунтована тим, що вона використовує лише три параметри для відображення актуального рівня прийняття: загальну кількість населення; рівень інновацій; рівень імітацій. Така модель дає можливість спрогнозувати кількість споживачів (абонентів) мобільного зв'язку, а також виділити серед них новаторів та імітаторів. За допомогою цієї моделі можна достатньо точно спрогнозувати кількість абонентів мобільного зв'язку в Україні, тому на основі цієї моделі можна робити короткостроковий прогноз розвитку мобільного зв'язку. Недоліком застосування цієї моделі до ринку мобільного зв'язку є те, що вона не враховує ймовірності появи нових товарів у прогнозованому періоді, тоді як цей ринок характеризується високим рівнем інноваційності.

Список використаних інформаційних джерел

1. Bass, Frank M. 1994. The Evolution of General Theory of the Diffusion of Technological Innovations, Polykarp Kusch Series, The University of Texas at Dallas, 1–22.

О. К. Кузьменко, к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства, бізнес-економіки та інформаційних систем
В. Ключ, студент 4 курсу спеціальності 051 Економіка освіти
програма «Економічна кібернетика»
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

БІЗНЕС-МОДЕЛІ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах сьогодення цифровий сектор зростає високими темпами. Щодня збільшується кількість користувачів новітніми цифровими досягненнями. Інформаційно-цифрові технології стають потужним рушієм усіх сфер господарської діяльності. При цьому, провідні компанії світу наголошують на тому, що, саме, впровадження цифрових технологій є одним із головних чинників інноваційного розвитку та зміцнення конкурентних переваг не лише компанії, а й держави.

Цифрові технології, що з'явилися протягом останнього десятиліття, уможливають конкурентний розвиток підприємств та джерела підвищення його ефективності. При цьому, необхідно змінити існуючі моделі управління, комунікації, технології та організаційну структуру підприємства на основі нових пріоритетів, цінностей, та орієнтирів, що гуртуються на партнерстві, інноваційної, клієнт-орієнтованості та синергії. Отже, процес цифровізації сучасної економіки створює умови для появи нових цифрових технологій та рішень. Що, у свою чергу, вимагає додаткового наукового вивчення впливу цифрових технологій на бізнес-моделі підприємств, що й зумовлює актуальність теми дослідження.

Метою даної роботи є вивчення впливу цифровізації та цифрових технологій на бізнес-моделі підприємств.

Процеси цифровізації та цифрової трансформації виступають

рушійними силами, що стимулюють зміни в корпоративному світі, основою яких є впровадження нових технологій, таких як аналіз великих даних, Інтернет речей, хмарні технології чи 3D-друк. Відбувається перетворення аналогової інформації на цифрові дані. Невпинне зближення фізичного і цифрового світів стимулює суб'єктів господарювання інтегрувати, наприклад, Інтернет речі та послуги у виробничі процеси, створювати вартість шляхом аналізу й управління великими даними, що може бути використане як конкурента перевага. Більшість змін, викликаних цифровізацією, є руйнівними, які докорінно змінюють існуючі галузі, підприємства, як наслідок наявні бізнес-моделі застарівають і замінюються новими.

Бізнес-модель описує архітектуру того, як підприємство створює та забезпечує цінність для клієнтів. Вона виступає концепцією, що представляє елементи та відносини в бізнес-діяльності з метою планування або поліпшення. За допомогою концепції бізнес-модель підприємство може описати свій бізнес такими виразами, як «що вона робить», «що вона пропонує» і «як пропозиція зроблена» [1, с. 174].

Якщо підприємства пропонує різні продукти, послуги або технології, але підходи до їх створення є подібними, тоді вони функціонують за одним типом бізнес-моделі. При цьому, принципи, що покладені в основу побудови бізнес-моделі, забезпечують отримання надприбутку на цільових ринках. Лише у такому випадку, можна вважати бізнес-модель успішною [2, с. 97].

Науковці виділяють три способи впливу цифровізації на підприємства та їх бізнес – моделі [3]: оптимізація наявних бізнес-моделей (оптимізація витрат); – трансформація наявних бізнес-моделей (реконфігурація наявних моделей, розширення бізнесу); розроблення нових бізнес-моделей (витіснення усталених учасників ринку, нові продукти/послуги).

Враховуючи дослідження, проведені компанією Ernst & Young [4], цифровізація найбільше впливає на такі складові елементи бізнес-моделі, як вартісна пропозиція, управління внутрішньою інфраструктурою та взаємовідносини з клієнтами. Переважно зміни у вигляді нових пропозицій (продуктів, послуг або пакетів

рішень у формі хмарних обчислень або прогнозного обслуговування) є рушійними факторами модифікації бізнес-моделі. У міру збільшення кількості пропозицій, таких як послуги і пакети рішень, відносини з клієнтами посилюються та перетворюються у довгострокову співпрацю, результатом якої виступає задоволення потреб. Таким чином, у нових умовах розвитку підприємства повинні володіти такими якостями, як динамічність, далекоглядність, мати власної стратегії цифрової трансформації.

Цифрова трансформація полягає у використанні сучасних технологій для підвищення продуктивності і цінності підприємства в сучасному світі. Основними результатами такого перетворення можуть бути: скорочення витрат, поліпшення якості послуг і продуктів та збільшення продуктивності.

Щодо цифрової трансформації бізнес-моделі, то вона проявляється на рівні окремих її елементів або всієї бізнес-моделі. Ступінь цифрової трансформації – це послідовні або радикальні зміни бізнес – моделі. Орієнтиром щодо рівня новизни є передусім клієнт, але цифрова трансформація також має достатній вплив й на бізнес, партнерів, галузь та конкурентів.

Отже, перетворення бізнес-моделей базується на підході з послідовністю завдань і рішень, які пов'язані між собою в логічному та часовому контекстах. Тобто, маємо чотири цільові виміри: час, фінанси, простір і якість [5].

У 2017 році німецькі економісти Д. Шальмо та К. Уільмсом запропонували послідовність етапів (фаз) цифрової трансформації бізнес – моделей:

1 етап. Цифрова реальність – наявна бізнес-модель підприємства розглядається разом з аналізом на додану вартість, пов'язаними з зацікавленими сторонами й оглядом вимог клієнтів. Це дозволяє зрозуміти цифрову реальність підприємства, його основні цілі щодо трансформації, що стосуються часу, фінансів, простору, якості.

2 етап. Цифрові амбіції – визначають, які саме цілі слід розглядати для конкретної бізнес-моделі та її елементів.

3 етап. Цифровий потенціал – встановлюються найкращі практики та чинники, що сприяють розвитку цифрової транс-

формації. Це служить початковим етапом у плані цифрового потенціалу та дизайну майбутньої бізнес-моделі.

4 етап. Цифрова адаптація – проведення аналізу варіантів дизайну цифрової бізнес-моделі; оцінка та порівняння з наявною бізнес-моделлю.

5 етап. Цифрова реалізація – доопрацювання й упровадження розробленої цифрової бізнес-моделі; формування цифрового досвіду клієнта та цифрової мережі створення вартості; визначаються ресурси й можливості.

Наведені етапи цифрової трансформації дають можливість сучасним підприємствам скористатися потенціалом цифрових технологій і переглянути (доопрацювати) свою наявну бізнес-модель. Тим самим, при використанні даних етапи, підприємства будуть здатні оптимізувати свою наявну бізнес – модель та створити чітку конкурентну перевагу.

Отже, враховуючи етапи цифрової трансформації бізнес – моделей, виділено такі бізнес-моделі, що найбільш інтенсивно піддаються впливу цифровізації [6, 7]: бізнес – модель платформ спільного використання ресурсів; модель мережевих сервісів; консалтингові фірми; виробничі фірми. Проте в інших секторах, цифрові технології стимулюють підприємства розробляти й впроваджувати нові бізнес-моделі або повністю трансформувати бізнес-моделі. Отже, враховуючи нові характеристики економічного простору вимагають перейти від культу ефективності й раціональності до перенесення акцентів на відкритість, демократизацію, соціологізацію, креативність організаційних процесів, неврівноваженість та нелінійність управлінських ієрархічних ланцюгів, непередбачуваність і різноманітність траєкторій розвитку підприємств [8, с. 7].

Сьогодні цифровізація є головним напрямком трансформації української економіки, першим кроком якого було схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства на 2018–2020 роки. Ця концепція передбачає здійснення заходів щодо впровадження відповідних стимулів для цифровізації економіки, суспільної та соціальної сфер, усвідомлення наявних викликів та інструментів розвитку цифрових інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетен-

цій, а також визначає критичні сфери та проекти цифровізації, стимулювання внутрішнього ринку виробництва, використання та споживання цифрових технологій [9].

Успіх цифрової трансформації економіки залежить від спільних узгоджених зусиль держави та підприємців. Цей складний шлях передбачає зміни бізнес-моделі, стратегії розвитку, перегляд бізнес-середовища та правил ведення бізнесу.

Таким чином, ефективне ведення бізнесу в умовах цифровізації вимагає застосування цифрових технологій у бізнес-процесах, управлінні та бізнес-моделях. Оскільки, здатність підприємств до тривалого функціонування залежить від того, наскільки продуманими є їхні бізнес-моделі з погляду створення споживчої цінності. Цифрові технології та нові аналітичні методи, такі як великі дані, створюють нові можливості у функціонуванні й розробленні бізнес-моделей.

Список використаних інформаційних джерел

1. Чмерук Г. Особливості формування бізнес-моделі підприємства / Г. Чмерук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2016. – Вип. 12. – С. 170–178.
2. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 288 с.
3. Harry Bouwman, Shahrokh Nikou, Francisco J. Molina-Castillo, Mark de Reuver. The impact of digitalization on business models. Digital Policy, Regulation and Governance. 2018. Vol. 20 № 2. P. 105–124. DOI : 10.1108/DPRG-07-2017-0039.
4. David Eder, Christoph Buck. The Impact of Digitization on Business Models – A Systematic Literature Review. Research Center Finance and Information Management. 24 Americas Conference on Information Systems, New Orleans, August 2018. С. 2–10.
5. Michael Racher, Romana Rauter, Christiana Müller, Wolfgang Vorraber, Eva Schirgi. Digitalization and its influence on business model innovation. Journal of Manufacturing Technology Management. 2018. Vol. 20. № 7. P. 95–124. DOI : 10.1108/JMTM-01-2018-0020.

6. Мюллер-Стивенс Г. Радикальное изменение бизнес-модели: Адаптация и выживание в конкурентной среде / Г. Мюллер-Стивенс, А. Циммерман, К. Линц ; пер. з англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 311 с.
7. Naanaes K., Oystein D. Fjeldstad Four types of businesses where technology is speeding up change. IMD. 2018 [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.imd.org/research-knowledge/articles/which-business-models-are-most-affected-by-digital/> (дата звернення: 9.03.2019). – Назва з екрана.
8. Гудзь О. Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами / Гудзь О. Є. // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2018. – № 2 (24). – С. 4–11.
9. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації [Електронний ресурс]: Урядовий портал. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p>. – Назва з екрана.

А. Млавець, магістр

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

CRM-СИСТЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ІЗ СПОЖИВАЧЕМ

Споживча привабливість сучасного підприємства ґрунтується на постійному та налагодженому взаємозв'язку із клієнтами, це в свою чергу зумовлює необхідність інформатизації виробничих бізнес-процесів та бізнес-процесів, пов'язаних з наданням послуг – CRM-системи (Customer Relationship Management).

Сучасна CRM-концепція є дієвим інструментом у світі жорсткої конкуренції, що націлена на дослідження ринку та виявлення індивідуальних потреб споживача. Суть концепції CRM полягає у тому, до кожного клієнта підбирається індивідуальний підхід, оскільки компанія повинна не просто підтримувати взаємозв'язок із клієнтом, а й враховувати побажання споживача [0].

Особливістю впровадження CRM-систем на підприємстві є

масштабність реорганізації, оскільки перехід до нової стратегії передбачає ретельний перегляд схеми роботи не лише певних підрозділів, а повністю всієї фірми.

Головна задача CRM-систем – підвищення ефективності бізнес процесів зовнішнього середовища підприємства, які направлені на просування товару, сервісне обслуговування та супроводження споживачів, що забезпечує підвищення лояльності клієнтів. Сучасні CRM-систем оперуються наступними типами інформації (рис. 1.1):



Рисунок 1.1 – Типи інформації про взаємовідносини з споживачем, яка накопичується CRM-системі [2]

М. Кадиков, враховуючи виконувані функції, поділяє CRM-системи на три типи [3]:

- операційні CRM – надають оперативний доступ до інформації під час контакту з клієнтом у процесі продажу і обслуговування, а також забезпечують збір цих даних;
- CRM взаємодії (коллабораційні CRM) – програмні продукти, що забезпечують можливість взаємодії компанії зі своїми покупцями через електронну пошту, чати, інтернет-форуми, Call-центри (центри обробки телефонних дзвінків) і т. ін.;
- аналітичні CRM – забезпечують об’єднання розрізаних масивів даних і їх сумісний аналіз для вироблення найбільш

ефективних стратегій маркетингу, продажів, обслуговування клієнтів. Вимагає великого об'єму напрацьованих статистичних даних.

Найбільш затребуванні CRM-системи в таких сферах, як фінанси, страхування, телекомунікації, торгівля, дистрибуція, індустрія високих технологій та інші. Під цю категорію потрапляють підприємства, які працюють за напрямками реалізації продукції або послуг, наприклад: компанії роздрібної торгівлі, сервісного обслуговування побутової техніки чи автомобілів, банки, страхові компанії, рекламні агентства, телекомунікаційні компанії, фармацевтичні компанії, компанії-виробники та постачальники комп'ютерів, програмного забезпечення, систем автоматизації, компанії, що надають послуги зв'язку, туризму, перевезень та ін [4].

Серед CRM-систем, що пропонуються сьогодні постачальниками в Україні, можна зазначити наступні: Microsoft CRM, 1С: Управління торгівлею 8.0, Siebel, Oracle CRM, E-Business Suite, Terrasoft CRM, WinPeak CRM, Парус-Менеджмент і Маркетинг, Облік CRM, Sales Expert. А тому подальшого дослідження потребує виявлення переваг та недоліків заданих систем.

Список використаних інформаційних джерел

1. Don Peppers. Enterprise One to One: Tools for Competing in the Interactive Age / Don Peppers, Martha Rogers. – New York : Doubleday. – 1999. – 436 p.
2. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах : навч. посіб. / В. М. Гужва. – Київ : КНЕУ, 2001. – 400 с.
3. Кадыков М. В. Разновидности CRM / М. В. Кадыков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://crmportal.ru>. – Назва з екрана.
4. Сколенко О. Глобальна інформаційна стратегія антикризового соціально-економічного розвитку України / О. Сколенко // Журнал європейської економіки. – 2007. – № 3. – Т. 6. – С. 269–279.

*Т. І. Олешко, професор
Національний авіаційний університет*

О. Л. Лещинський, доцент

*Коледж інженерії та управління Національного авіаційного
університету*

І. О. Геєць, доцент

Королівський Мельбурнський Технологічний Університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ СПІВКОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН ДВОХ СУБ'ЄКТІВ НА ОДНОМУ РИНКУ

В 2020 році минає п'ять років з дня загибелі одного з найякравіших математиків кінця минулого і початку поточного століть – Джона Форбса Неша – молодшого, лауреата премії імені Нобеля в галузі економіки в 1994 році і Абелівської премії в 2015 році, який трагічно загинув повертаючись з Норвегії, де король Харольд V вручив йому премію Абеля. Неш говорив, що рівноважний стан – коли перемога не головне і немає переможених. Введене ним поняття рівноваги пронизане вірою в людство, вірою в те, що раціональна поведінка людей має ґрунтуватись на їх чесності, дотриманні даного слова і довірі до оточуючих. На думку авторів, можливість його рівноваги виокремлює чи не найбажаніший випадок співконкурентних відносин.

Дані дослідження присвячені пошуку ігрових моделей співконкурентних відносин суб'єктів ринку. При цьому співконкурентність трактується як присутність локальної співпраці вказаних суб'єктів на певних часових інтервалах при відсутності загальних спільних (співпадаючих) інтересів, тобто при збереженні конкурентних відносин між ними в загальному сенсі. Вказане трактування передбачає наявність взаємовигідних ситуацій, в яких природніми стають узгоджені дії, зокрема кооперація на певних етапах відносин, утворення коаліцій, якщо ці дії приводять до виграшу всіх або частини учасників даних відносин. Але можливі також ситуації, в яких ні кооперація, ні коаліційні об'єднання неможливі за певних обставин або причин.

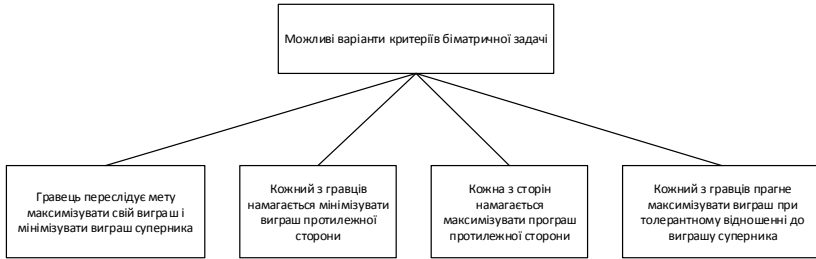
В термінах теорії неантагоністичних ігор відокремлюють кооперативну поведінку гравців, коли правилами гри дозволя-

ються кооперативний вибір сумісних стратегій та некоаліційну поведінку, коли угоди і домовленості між гравцями заборонені правилами. Некоаліційною грою називають гру $G = (\Gamma, \{S_g\}_{g \in \Gamma}, \{V_g\}_{g \in \Gamma})$ в якій $\Gamma = \{1, 2, \dots, n\}$ – множина гравців, S_g – множина стратегій гравця $g \in \Gamma$, V_g – функція виграшу гравця g , що визначена на декартовому добутку множини стратегій гравців $S = \prod_{g=1}^n S_g$ (просторі ситуацій гри). В теорії некоаліційних ігор виокремлюється випадок, коли $n = 2$ (у грі приймають участь два гравці) – найпростіший клас некоаліційних ігор двох осіб (БІДО). Нормальна форма БІДО може мати вигляд $G = (S_1, S_2, V_1, V_2)$. Множина ситуацій в класі БІДО є декартовим добутком $S_1 \times S_2$. Функції виграшу в цьому випадку відповідно:

$$V_1 : S_1 \times S_2 \rightarrow R^1$$

$V_2 : S_1 \times S_2 \rightarrow R^1$, де R^1 – множина дійсних чисел. Якщо некоаліційна гра двох осіб є скінченною, то перенумерувавши множини чистих стратегій натуральними числами $1, 2, \dots, k; 1, 2, \dots, m$ відповідно для першого і другого гравця, функції виграшу можна записати у вигляді двох матриць $V^1 = \|a_{ij}\|_{k \times m}; V^2 = \|b_{ij}\|_{k \times m}$. Елементи матриць V^1 і V^2 , a_{ij} і b_{ij} є відповідно виграшами 1-го і 2-го гравця в ситуації $(ij) i = \overline{1, k}, j = \overline{1, m}$. Тому скінченні БІДО називають біматричними. Очевидним є той факт, що біматрична гра далеко не обов'язково є грою з нульовою сумою.

Відношення домінування в біматричних іграх значно відрізняється від відношень домінування в антагоністичних іграх і базуються на початкових даних, критеріях ігрової задачі і цілях гравців, які в такого типу іграх залишаються суперниками.



Кожний з названих варіантів передбачає окреме тлумачення домінування стратегій, а тому індивідуальну процедуру спрощення функцій виграшу (зокрема платіжних матриць). Крім того названі варіанти критеріїв біматричної ігрової задачі передбачають чітке обґрунтоване розуміння співконкурентних відносин між суб'єктами ринку, зокрема структури співконкуренції (рівня співпраці і рівня конкуренції, їх пропорції у відносинах, тощо). Вказані міркування наводять на питання класифікації співконкуренції, зокрема з метою подальшого її адекватного моделювання на основі теоретико-ігрового інструментарію.

На відміну від антагоністичних ігор, де принципи $\min\max$, $\max\min$ і рівноваги співпадають (якщо їх реалізація можлива) і вони визначають єдність понять оптимальності і розв'язку гри, в теорії неантагоністичних ігор на сьогодні не існує єдиного підходу в тлумаченні і в створенні і формуванні принципів оптимальності. Існують окремі групи принципів, кожна з яких передбачає специфічні для неї додаткові припущення про поведінку і наміри гравців, а також структуру гри.

Нехай $S=(S_1, S_2)$ – деяка позиція в біматричній грі G , $S_i (i=1,2)$ – деяка стратегія гравця i . Нехай $S'=(S'_1, S_2)$ і $S''=(S_1, S'_2)$ – позиції в ній, де одна стратегія змінена в порівнянні з S , а одна ні. Позначимо такого типу позиції символом $(S \rightarrow S'_i)$, де $S'_i = S'$, при $i = 1$, $S'_i = S''$ при $i = 2$.

Позицію $\bar{S} = (\bar{S}_1, \bar{S}_2)$ називають позицією рівноваги за Нешем в біматричній грі, якщо $\forall S_i \in S_i \quad i = 1, 2$ має місце нерівність $V_i(\bar{S}) \geq V_i(\bar{S} \rightarrow S_i)$. З визначення позиції рівноваги за Нешем випливає, що жодний з гравців в біматричній грі не зацікавлений у відхиленні від стратегії \bar{S}_i , яка зокрема створює вказану позицію, якщо інший гравець неухильно притримується своєї рівноважної стратегії.

Вказане означає, зокрема, що Неш визначає ситуацію рівноваги для неантагоністичних ігор, «довіряючи» чесності кожного з гравців в неухильному використанні власних рівноважних стратегій.

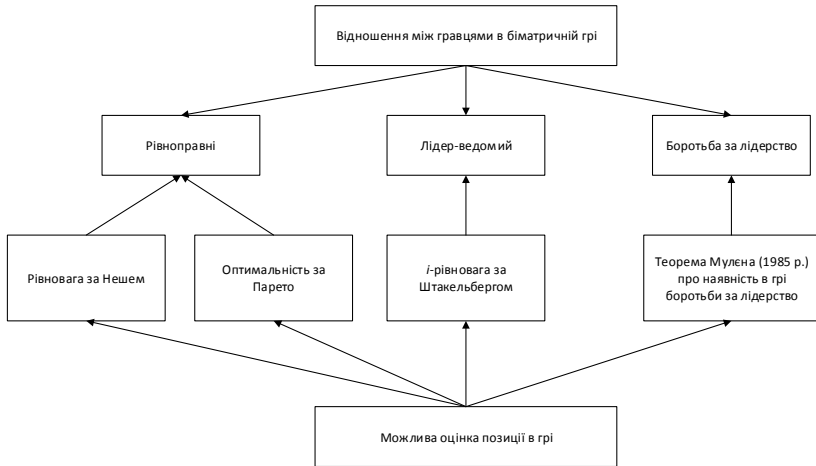
Ситуація (позиція) рівноваги за Нешем є множинним принципом оптимальності, який передбачає, що різні позиції рівноваги можуть бути по різному сприйняті з точки зору оптимальності для різних гравців.

Вивчаючи питання моделювання співконкурентних відносин біматричним інструментарієм виникає необхідність врахування змістовного неспівпадання понять позиції рівноваги (жодний з учасників відносин самостійно не може збільшити свій вигравш) і ситуації, оптимальної, наприклад за Парето (гравці діючи в локальному співробітництві не можуть збільшити вигравш кожного одночасно). Відношення гравців між собою також можуть бути різними.

Отже, для побудови адекватних моделей співконкурентних відносин двох суб'єктів ринку в термінах безкоаліційних ігор двох осіб попередньо мають бути вирішеними наступні питання:

1. Який критерій ігрової задачі?
2. Яка структура співконкурентних відносин?
3. Який тип відношень між суб'єктами співконкурентних відносин?

Таким чином, запропонований ігровий підхід до моделювання співконкурентних відносин на одному ринку на основі безкоаліційних ігор та досліджені умови, що передують мобудові моделі.



Список використаних інформаційних джерел

1. Вороб'єв Н. Н. Основы теорий игр. Бескоалиционные игры / Н. Н. Вороб'єв. – Москва : Наука, 1981. – 374 с.
2. Данилов Н. Н. Неантагонистические игры двух лиц / Н. Н. Данилов, Н. А. Зенкевич. – Кемерово : Изд-во Кем ГУ, 1990. – 99 с.
3. Нэш Дж. Бескоалиционные игры / Сб. статей «Матричные игры» под ред Н. Н. Вороб'єва. – Москва : Физматгиз, 1961. – 280 с.

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

МОДЕЛЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄКТА

Динаміка процесів економіки суттєво впливає на розвиток економічного об'єкта, який характеризується значним рівнем складності та багатоаспектністю явищ. Особливості та терміни проходження процесів нарощення обсягів виробництва, необ-

хідність структурної та організаційної перебудови економічного об'єкта для вирішення завдань розвитку, вирішення яких об'єктивно необхідне для входження в інформаційну економіку для можливостей діяти не тільки на вітчизняному ринку, але і на європейському також, вимагають якісного надання та обробки об'єктивної інформації. Розвиток економічного об'єкта завжди має позитивну динаміку на умовах відсутності проблем управління, що забезпечує його системність та високого рівня оперативності у реагуванні на зміни факторів впливу зовнішнього та внутрішнього характеру. Вирішення таких задач управління можливо забезпечувати на основі використання інформаційних технологій, які забезпечуючи якісно обробленою інформацією та її комунікацію, надають можливість системно приймати управлінські рішення для процесів діяльності, контролю за ними, а головне – можливість управління інформаційними потоками на умовах цілісної системи [4].

Кризові явища, що існують в економіці країни, стали каталізатором змін в управлінні економічними об'єктами. Але управління економічними об'єктами стикається із проблемою швидкого реагування при прийнятті управлінських рішень через інформацію, що стає підставою для такого рішення, з ознаками недостовірності [4]. Зміна кон'юнктури ринку, багатогранність інформації у зовнішньому середовищі економічного об'єкта має характер інформації поліаспектного типу. Це означає, що отримання, обробка, аналіз інформації зовнішнього характеру потребує можливе за умови створення систем, що можуть обробляти інформацію на основі штучного інтелекту для інтелектуального аналізу даних. Використовуючи системний аналіз у прогнозуванні розвитку економічного об'єкта, формуються підходи до створення інтелектуалізованих інформаційних систем, які вирішують завдання моніторингу інформації, її аналітичну обробку і формування на основі цього знання (Knowledge), які забезпечують можливостями по управлінню активами, капіталом, ризиками. До систем, що мають у своїх функціональних завданнях можливості вирішення значної кількості вказаних проблем, можна віднести нейронні мережі, генетичні алгоритми, програмні агенти, дейтамайнінг. Завдання для комплексного аналізу

функціонування економічного об'єкта з метою формування управлінського рішення по управлінню всіма активами в стратегічній та оперативній перспективі його розвитку, актуалізують проблему вироблення підходів у створенні інтелектуальних інформаційних систем, що забезпечують інтеграцію управлінської інформації, формують її у вигляді, що є зручним для аналізу. Враховуючи те, що на вітчизняних підприємствах не використовуються методи інтелектуального аналізу даних для прогнозування напрямів розвитку, а використовують програмні пакети для можливостей прогнозування окремих соціально-економічних показників з використанням статистичних пакетів даних, набули поширення системи комплексної автоматизації процесів на підприємстві, які не вирішують проблему інтелектуального аналізу інформації.

Тому для проектування інформаційних систем використання системного підходу для моделювання та створення інформаційної системи в управлінні на всіх етапах здійснення такого процесу [4] передбачає типи управління економічними процесами в різних умовах (розвитку, оцінки потенціалу). Для управління процесами розвитку економічного об'єкта передбачаються схеми інтелектуальних інформаційних систем, що відповідають видам прикладних задач управління з використанням засобів штучного інтелекту з можливістю виявлення причинно-наслідкових залежностей між факторами впливу на об'єкт управління. Головним критерієм ефективності інтелектуалізації таких моделей систем є можливості представлення процесу з можливими наслідками впливу, що особливо складно виконати економіці як слабо структурованій системі.

Виконання завдань автоматизації бізнес-процесів з використанням інформаційних систем для оперативного, поточного, стратегічного управління є інтегруючим фактором у дієвому аналізі діяльності та змін об'єкта управління, а також при роботі управлінського рішення [1, 2].

Для вирішення поставлених проблем при створенні інформаційних систем запропоновано використати методології розробки систем управління за допомогою каскадної моделі (англ. Waterfall – водоспад). Підставами такої методології є необхід-

ність управління процесами на всіх етапах з можливостями переходу до наступного етапу при завершенні попереднього із відповідним контролем за якістю [3]. Так як використання каскадної моделі підходить для великих проектів, в яких немає ніяких динамічних векторів розвитку, але забезпечує розробку системи у послідовній, чіткій, добре документованій манері, що в свою чергу дозволяє використання даної методики для систем управління, пов'язаних з високим рівнем забезпечення контролю [3], тому є необхідність аналізувати ризики. Оскільки розробка та інтеграція таких моделей ІС виконується у жорстких рамках з необхідними параметрами вимог, тому не має можливостей вносити зміни до поставлених умов [3]. Це можна трактувати як такі ризики, що провокують до пошуку конфігурації системи управління, які можливі за рахунок альтернативних шляхів, та в результаті чого виникає висока вірогідність появи збоїв та помилок у роботі такої системи [4]. Для вирішення слабо структурованих економічних завдань можливе використання математичних моделей побудованих на методиках нечітких множин та нечіткої логіки, нейронних мереж, генетичного програмування, поєднання кількісних методів. Серед моделей можна навести інформаційну систему для прогнозування фінансів держави в інтелектуальній системі DMFA (Directions for Modeling and Forecasting Algorithm), модель якої визначає параметри прогнозування та може бути запропонована для задач оптимізації фінансового портфеля.

Тому врахування змін як реакція на нові потреби економічних об'єктів, що функціонують на ринках з високою частотою змін та інновацій пропонується формування вектору оптимальних змін в структурі інтелектуальної моделі на підставі аналізу економічних показників динаміки вартості та попиту на продукцію, вартості суб'єкта господарювання та вартості його капіталу, інвестицій, розвитку науково-дослідницького та соціального забезпечення персоналу, нестабільності економічного середовища. Також пропонується визначити фактори, які оцінюють потенціал розвитку та їх питому характеристику для формування вектору змін в розвитку економічного об'єкта.

Так як така модель характеризується певним адаптивним плануванням задач, еволюційним розвитком вимог, що формуються між ітераціями розробки, тому є можливість отримати постійне вдосконалення системи управління [3].

Таким чином, аналізуючи підходи моделювання інформаційних систем та методології розробки інтелектуальних інформаційних систем для забезпечення управління економічними об'єктами було запропоновано моделі та підходи до створення моделей для ефективного функціонування інформаційних систем управління розвитком економічного об'єкта.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бенько М. М. Інформаційні технології як фактор інтеграції внутрішнього і зовнішнього аудиту [Електронний ресурс] / М. М. Бенько, В. В. Сопко. – Режим доступу: [/file:///D:/%D0%97%D0%B0%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BA%D0%B8/ecfor_2015_1_44.pdf](file:///D:/%D0%97%D0%B0%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BA%D0%B8/ecfor_2015_1_44.pdf). – Назва з екрана.
2. Ткаченко А. М. Організація контролінгу та внутрішнього аудиту в системі управління промисловим підприємством : дис... д-ра екон. наук : 08.06.01 / А. М. Ткаченко ; НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2005.
3. Рогоза В. М. Методології розробки та інтеграції систем управління економічними об'єктами за складного та динамічного конкурентного оточення [Електронний ресурс] / В. М. Рогоза // Матеріали VI всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (15–16 листопада 2016 року, Полтава): Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління (Полтавський університет економіки і торгівлі). – С. 95–98. – Режим доступу: <http://www.ek.puet.edu.ua/files/es2016.pdf>. – Назва з екрана.
4. Рогоза В. М. Методичні підходи формування інформаційних систем на технологіях забезпечення розвитку економічних об'єктів / В. М. Рогоза // Матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління» (22–23 листопада 2018 року). – Полтава : ПУЕТ, 2018. – С. 112–114. – Режим доступу: <http://www.ek.puet.edu.ua/files/conf231118.pdf>. – Назва з екрана.

І. І. Щербань, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПРОЕКТУВАННЯ ТА РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МОНІТОРИНГУ ПРОЦЕСІВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР

Рациональне управління отриманою інформацією на теперішньому етапі розвитку економічної діяльності стає фундаментом до ефективної роботи суб'єктів економіки. Операційні рішення приймаються під впливом своєчасної та достовірної інформації, джерелом якої виступають дані обліку організацій, які в свою чергу потребують всебічного використання сучасних інформаційних систем. Особливо актуально це питання постає на підприємствах торгівлі, розподілу ресурсів, мережевого забезпечення агентів.

В свою чергу, під впливом конкуренції, протягом останніх десятиліть організації у всьому світі стали переходити від централізовано координованих та багаторівневих ієрархій до різноманітних, більш гнучких структур. За таких умов підприємствам слід використовувати мережеві структури, які значно краще реагують на зміни зовнішнього середовища. Головною перевагою мережевих структур є автономність економічних агентів, які вступають у повторювані акти обміну, на основі ринкових відносин, але між ними існує взаємозалежність в отриманні власних вигод. Перенесення ринкових відносин у внутрішню сферу компанії («внутрішні ринки») призвело до появи нового типу структур – мережеві організації, в яких послідовність команд ієрархічної структури замінюється ланцюгом замовлень на поставку продукції та розвитком взаємовідносин з іншими фірмами.

Мережі являють собою сукупність фірм або спеціалізованих одиниць, діяльність яких координується ринковими механізмами замість командних методів. Вони розглядаються як форма, яка відповідає сучасним вимогам зовнішнього середовища. Разом з тим ефективність мережевих організацій нерідко знижу-

ється через помилки керівників при розробці організаційних структур і в процесі управління ними. Серед найважливіших науково-технічних і соціально-економічних проблем сьогодні особливо актуальними є проблеми ефективного застосування інформаційно-комунікаційних технологій [4].

До основних принципів, які повинні задовольняти системи моніторингу, з точки зору регулювання, належать такі:

1. Принцип економічності. Створення системи моніторингу повинно бути економічно обґрунтованим, тобто витрати на створення цієї системи повинні бути меншими від очікуваних результатів. Таким чином, необхідно обґрунтовувати основні витрати на функціонування системи, а саме: вартість технічного обслуговування, заробітна плата адміністративного та обслуговуючого апарату та ін. Сьогоднішні реалії функціонування вітчизняної економіки вимагають жорсткого контролю руху грошових потоків, саме тому цей принцип є першочерговим при побудові та використанні систем моніторингу.

2. Принцип ефективності. При цьому необхідно враховувати, що система моніторингу повинна бути якісною, що можливо за умови визначення усіх можливих параметрів проведення моніторингу розвитку, які в кінцевому результаті дадуть можливість досліджувати процеси та приймати найефективніші рішення.

3. Адаптованість. Постійні зміни в економічному розвитку під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, потребують відповідних змін у системі моніторингу, що виражається у необхідності швидкої обробки значної маси даних та їх адекватного аналізу для прийняття ефективних і своєчасних рішень.

Мережеві організації є однією з найефективніших форм організації господарської діяльності в умовах сьогодення і мають ряд особливостей та переваг над звичайними організаційними. В свою чергу, головною метою модернізації інформаційної системи є виробництво необхідної для організації інформації, потрібної для ефективного управління всіма її ресурсами, створення інформаційного та технічного середовища для управління діяль-

ністю підприємства, а також формування надійної системи моніторингу розвитку в сучасних економічних умовах.

Список використаних інформаційних джерел

1. Галицын В. К. Модели и технологии систем мониторинга в экономике : автореф. дис... д-ра экон. наук : 08.03.02 / В. К. Галицын ; Киев. нац. экон. ун-т. – Москва, 2001. – 31 с.
2. Шведюк О. Визначення мережевої структури як сучасної форми координації економічної діяльності / О. Шведюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 22–29.
3. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. Уильямсон ; под ред. В. М. Гальперина // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2000. – Т. 2. – С. 33–53.
4. Морозов О. О. Сучасні інформаційні технології в сучасній системі моніторингу соціально-економічного розвитку регіону [Електронний ресурс] / О. О. Морозов // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_17. – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 3. ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ПРОЦЕСІВ

*В. А. Павлова, д. е. н., професор
Університет імені Альфреда Нобеля, Україна*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РІВНІ

Для прогнозування розвитку ієрархічної системи національної економіки важливим є врахування впливу змін зовнішнього середовища. Саме це уможливило спроможність трансформації економіки, стає передумовою її інноваційного розвитку. Однією з передумов є визначення місця України в глобальному рейтингу конкурентоспроможності. Аналіз Індекса глобальної конкурентоспроможності у 2012–2018 рр. [1] показує стрибкоподібний характер конкурентної позиції України (рис. 1).

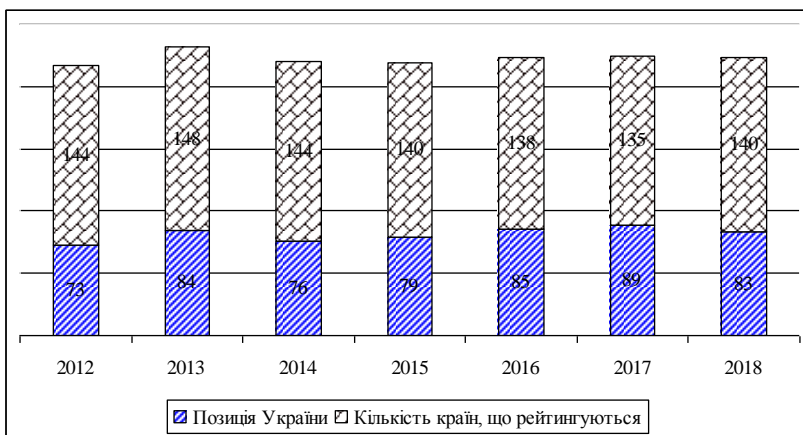


Рисунок 1 – Позиція України за Індексом глобальної конкурентоспроможності

У 2018 р. Україна ніби то покращила позицію в Глобальному рейтингу, проте у цьому році змінилася методологія рейтингування. Це пов'язано з динамічними змінами світової економіки

за 4-ої індустріальної революції. Розрахунок проводився за тими ж 12 компонентами, але з іншими назвами і змістовим наповненням [2]. Якщо розглядати місце України за Індексом-2018, то її конкурентоспроможність отримала 57 балів із 100 можливих.

Показовим є дослідження позицій України за окремими компонентами (табл. 1).

Таблиця 1 – Україна в Індексі глобальної конкурентоспроможності у 2018 р.

Компоненти	Кількість балів (максимум 100)	Позиція в рейтингу із 140	Лідер
Інституції	46,3	110	Нова Зеландія
Інфраструктура	70,1	57	Сінгапур
Впровадження ІКТ	51	77	Корея
Здоров'я	72	94	4 країни
Навички	68,9	46	Фінляндія
Ринок товарів	55,3	73	Сінгапур
Ринок праці	59,5	66	США
Фінансова система	48,7	117	США
розмір ринку	62,7	47	Китай
Динаміка бізнесу	55,3	86	США
Інноваційна спроможність	39	58	Німеччина
Макроекономічна стабільність	55,9	131	31 країна

Згідно з інформацією [3] Україна за 11 компонентами знизила показники, окрім «Динаміки бізнесу».

Так, із 140 країн за компонентами «Інституції» в Україні 110 місце; «Фінансова система» – 117 місце; «Макроекономічна стабільність» – 131 місце. Дослідження факторів, що знизили рейтинг України дозволили виділити найбільш впливові, серед яких: негативний вплив організованої злочинності на розвиток бізнесу; високий рівень інфляції; непрозорість судової системи; низька якість доріг; складність фінансування малого і середнього бізнесу; ненадійність банків тощо.

Таким чином, зміни зовнішнього середовища з поєднанням із внутрішніми проблемами стають детермінантами, дестабілізуючими розвиток підприємництва, що потребує нагальних економічних реформ.

Список використаних інформаційних джерел

1. Індекс глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>. – Назва з екрана.
2. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika>. – Назва з екрана.
3. Україна піднялася на шість пунктів у рейтингу конкурентоспроможності економік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dt.ua/ECONOMICS/>. – Назва з екрана.

С. Саснко, студент

Полтавська державна аграрна академія

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Планування – це здатність до передбачення та вибору, і саме ці елементи формують мету планування: спрогнозувати події та їх розвиток, а також вибрати найкращий варіант з наявних. Цим займаються всі люди та всі підприємства.

Чому ж люди планують? Тому що турбуються про те, що має відбутись, та прагнуть передбачати і діяти, випереджаючи час; також завдяки плануванню можемо уникнути помилок і використати наявні можливості. І що не менш важливо, планування дозволяє усунути невизначеність або ж зменшити її ступінь, впливає на поведінку працівника.

Історичний вітчизняний та сучасник зарубіжний досвід ринкової організації сільськогосподарського виробництва дозволяє зробити висновок, що планування виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських виробничих об'єктів не може роз-

глядатись як притаманне виключно суспільним формам власності та централізованому управлінню економікою.

Застосування планування діяльності підприємств та їхніх ділових відносин створює важливі переваги [1, с. 15]:

- прояснює проблеми, що виникають;
- робить можливою підготовку до використання майбутніх сприятливих умов;
- підготовляє підприємство до раптових змін у зовнішньому середовищі;
- поліпшує координацію дій і контроль в організації;
- створює передумови для підвищення кваліфікації менеджерів;
- сприяє більш раціональному розподілу і використанню ресурсів і підвищенню ефективності господарювання.

Планування в сільському господарстві має ряд специфічних особливостей, що зумовлені необхідністю комплексно враховувати значно більшу порівняно з іншими галузями сукупність факторів[1, с. 16]:

- біологічних, до яких належать біологічні цикли виробництва, захист рослинного і тваринного світу, карантинні правила, потреба в агрокліматичному потенціалі, видові та сортові вимоги тощо;
- технологічних – різноманітність технологій, що залежать від природно-економічних умов, технічної оснащеності виробництва, фінансових можливостей;
- технічних, що зумовлені необхідністю застосовувати в сільському господарстві широкий асортимент технічних засобів;
- екологічних, оскільки природне середовище є невід’ємною складовою аграрного виробництва, тому дотримання правил екологічної безпеки є обов’язковим;
- соціальних – створення позитивного соціального клімату, врахування місцевих традицій, потреб і настроїв працівників, членів їхніх сімей має набагато більше значення, ніж у містах;
- економічних – отримання результату є пролонгованим у часі і має великий рівень ризику;

- організаційних – сільськогосподарське виробництво зумовлено значними додатковими витратами, що пов'язані зі створенням великих транспортних, інженерних та інших комунікацій, складністю управління, зв'язку тощо.

Разом з тим можливості планування на підприємстві обмежені рядом об'єктивних і суб'єктивних причин. До об'єктивних належать – невизначеність ринкового середовища, витрати планування, масштаби діяльності підприємства. Серед суб'єктивних найважливішими є – пріоритет короткострокових завдань та інтересів, слабкі навички управлінців у плануванні, природа особистості спеціаліста в галузі планування [1, с. 17].

Таким чином, планування в системі менеджменту підприємства – це необхідний фактор подальшого розвитку, оскільки усі суб'єкти господарювання мають внутрішнє та зовнішнє середовище, які тим чи іншим способом впливають на діяльність. Складові внутрішнього середовища є більш легкими для планування, ніж зовнішнього через те як існує більша кількість ризиків.

Список використаних інформаційних джерел

1. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві / В. М. Нелеп ; за ред. Шевченко Г. М. – Київ : КНЕУ, 2000. – 372 с.

О. В. Яріш, к. е. н., доцент кафедри фінансів та банківської справи

Н. В. Сердюк, магістр спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ЦИФРОВІЗАЦІЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ ЯК ІНОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ ЙОГО РОЗВИТКУ

Одним з головних факторів зростання світової економіки в цілому та банківського сектору зокрема в найближчі 5–10 років є цифровізація. Цифровізація діяльності банківських установ представляє собою комплекс сучасних економічних, організа-

ційно-управлінських, інституційних нововведень у будь-якій сфері функціонування банку.

Результати аналітичних досліджень McKinsey & Company доводять, що провідні позиції на ринку банківських послуг за рівнем дохідності діяльності вже у короткостроковій перспективі утримають лише ті банки, що використовуватимуть цифрові технології для автоматизації типових процесів та створення якісно нових продуктів для своїх клієнтів. В іншому випадку банки, не витримають конкуренції із ринком FinTech-компаній, що стрімко розвивається [2].

На це вказують дані дослідження, проведеного Проектом USAID «Трансформація фінансового сектору» та інноваційним парком UNIT.City, згідно з яким, на початок 2018 р. в Україні функціонувало більш ніж 80 FinTech-компаній, з яких близько 84 % Fintech-компаній вже активно функціонували, а 16 % ще знаходилося на етапі формування. Топовими напрямками FinTech-компаній в Україні є платежі та грошові перекази (31,6 %), технології та інфраструктура (19,3 %), кредитування (14 %) [3].

З огляду на те, що кредитна діяльність є доміантною у загальній сукупності банківських операцій, а доходи від неї основним джерелом одержання прибутку банку IT-підтримка процесів кредитування банківською установою є необхідною умовою успішної реалізації стратегії стійкого розвитку банківського сектору.

Для ефективного використання потенціалу кредиту й стимулювання кредитної діяльності банків в Україні необхідно активно запроваджувати фінансові інновації. Цікавим, в контексті означеного, є онлайн-іпотека від Napa Bank Південної Кореї. Отримання клієнтом даного продукту не потребує необхідності фізичного звернення клієнта до відділення банку, а достатньо скористатись е-документом, е-андеррайтингом, е-підписанням, е-документуванням та е-закриттям [1].

Ефективним інструментом західних банків щодо управління і мінімізації кредитних ризиків є активне впровадження адекват-

ної сучасним вимогам і можливостям скорингової системи оцінки кредитоспроможності. Її особливостями є:

- спроможність врахування при побудові скорингової моделі понад 10 000 змінних, отриманих з різних джерел;

- публічність даних, які можуть оперативно відображатися через API, включаючи дані геосервісів, сервісів доставки, статистичних сайтів та інших джерел;

- здатність системи кредитного скорингу аналізувати дані AppStore, GooglePlay, Google Analytics, Flurry, Localytics і сторінки в соціальних мережах;

- висока достовірність результатів оцінки кредитоспроможності позичальника.

Отже, перспективним напрямом удосконалення системи кредитного скорингу фізичних і юридичних осіб позичальників вітчизняних банків є розробка банківської методики формування соціального та ринкового скорингових індексів. Перший з яких відображав би рівень активності фізичної особи позичальника, базуючись на даних соціальних мереж (Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+), активність на інших сайтах тощо, а інший відображав результати експрес-аналізу рівня ринкової потужності компанії-позичальника.

Список використаних інформаційних джерел

1. Юхименко Т. В. Сучасні вектори розвитку банківського сектору в Україні та світі / Т. В. Юхименко // Економічна наука. – 2015. – № 10. – С. 130–133.
2. Savoukian, Mobile Near Field Communications (NFC). «Tap ‘n Go». Keep it Secure & Private [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ipc.on.ca/images/Resources/mobile-nfc.pdf>. – Назва з екрана.
3. 32 % fintech-компаній України займаються платежами та переказами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/news/Tretina-ukranskikh-fintech-kompaniy-zaymayutsya-platezhami-ta-perekazami---doslidzhennya>. – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 4. МЕТОДИ І СИСТЕМИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

*В. П. Антонюк, д. е. н., професор
Інститут економіки промисловості НАН України*

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ В УКРАЇНІ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ НОВИХ ЧИННИКІВ ЗРОСТАННЯ

На сучасному етапі економіка України демонструє повільні темпи економічного зростання: в 2016 р. – 102,4 %, у 2017 р. – 102,5 %, 2018 – 3,3 % [1]. Враховуючи, що у 2014–2015 рр. відбулося значне падіння ВВП (більш ніж на 15 % від рівня 2013 року), повільні темпи зростання не забезпечили вихід на втрачені позиції, за показником обсягу ВВП у 2018 складав лише 91 % рівня 2013 р. Наслідком було зростання безробіття, зниження добробуту населення, суттєве погіршення соціально-економічних позицій країни на міжнародному рівні. Вихід із такого становища можливий на основі модернізації, високих темпів економічного розвитку, пошуку та активізації усіх можливих чинників зростання, що потребує як теоретичного обґрунтування, так і дієвих заходів економічної політики.

На сучасному етапі пошук нових чинників економічного зростання пов'язаний з реалізацією концепції сталого розвитку. Серед глобальних цілей сталого (збалансованого) розвитку, ухвалених у вересні 2015 р. на 70-й Генеральній Асамблеї ООН, визначено ціль 8 – сприяти тривалому, інклюзивному та збалансованому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній роботі для всіх [2]. Україна також обрала для себе цю ціль в якості пріоритетної, що потребує визначення шляхів та інструментів її досягнення.

Проблема економічного зростання мала значну гостроту впродовж усього періоду розвитку незалежної країни. Україна в кінці 80-х років минулого століття входила у склад хоч і не найбільш розвинених, але досить розвинених країн світу. Так, ВВП України у 1990 році складав 93,6 млрд дол. і займав 32 місце у світі та був на такому ж рівні, як ВВП Греції (97,9 млрд

дол.), ВВП Ірану (96,4 млрд дол.), ВВП Таїланду (88,3 млрд дол.), ВВП Югославії (88,0 млрд дол.). Частка ВВП України у світі на даний період становила 0,41 %. У 90-і роки ХХ століття відбулося глибоке падіння основних показників економічного розвитку України. Впродовж усіх 90-х років динаміка ВВП була від'ємною, його середньорічний приріст у постійних цінах був на рівні -8,1 %, частка ВВП України в світі скоротилась в чотири рази і становила у 2000 році близько) 0,1 % [3].

Його обсяг у 1999 р. відносно 1990 року склав 40,8 %, що обумовило катастрофічне падіння рівня життя населення. З 2000 року в Україні розпочалося економічне зростання, яке перебивалося кризою 2008–2009 рр. Незважаючи на досить високі темпи зростання ВВП в окремі роки (2003 р. – 109,5 %, 2004 р. – 111,8 %, 2007 р. – 108,8 %), Україна не відновила свого економічного потенціалу, який вона мала на початок незалежності. У 2013 р. ВВП України в порівняльних цінах 1990 р. дорівнював 62,9 млрд дол., тобто менше 70 % від рівня 1990 р. Отже, темпи зростання були недостатніми для подолання відставання та утримання своїх позицій в числі розвинених країн світу.

Соціально-політичний конфлікт 2014 р та воєнна агресія РФ ще більше ускладнили ситуацію. Суттєве падіння темпів економічного зростання у 2014–2015 рр. знову відкинули країну назад, тому у 2016 р. ВВП України дорівнював 93,3 млрд дол., вона займала за цим показником 63-є місце у світі та була на рівні Еквадору (98,0 млрд дол.), Словаччини (89,8 млрд дол.), Куби (89,7 млрд дол.). Частка ВВП України в світі складала 0,12 %. Однак ВВП на душу населення в 2016 р. склав 2 099 дол., і за цим показником Україна займала 157-е місце у світі, тобто опинилась на рівні Нігерії (2 176 дол. на душу населення), Узбекистану (2 155 дол.), Судану (2 094 дол.) та низки інших країн з низьким рівнем розвитку. ВВП на душу населення в Україні був меншим, ніж ВВП на душу населення в світі (10 134 дол.) на 8 035 доларів [3].

Як відзначається в Аналітичній доповіді до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році», економічний розвиток України в умовах агресії поступово відновлю-

ється. Досягнуті впродовж 2016–2017 р. позитивні темпи росту ВВП дозволили знизити гостру макроекономічну та соціальну напругу. Ріст реального ВВП України у 2017 р. склав 2,5 %, а в 2018 р. перевищив 3 %. Водночас за динамікою цього показника Україна відстає від європейського та світового рівня. У глобальному вимірі 2/3 країн світу (120 країн з 190) у 2017 р. випередили Україну за темпами росту реального ВВП, а за прогнозами МВФ, у 2018–2019 рр. таких країн буде понад 100 [4].

Падіння економіки та низькі темпи її розвитку обумовили загострення соціальних проблем. Відносно 2013 р. суттєво зріс рівень безробіття, обрахований за методологією МОП: 2013 – 7,3 %, 2017 р. – 9,5 %, 2018 р. – 8,8 %. Відбулося значне зниження реальних наявних доходів населення, у 2017 році вони склали 87,6 % від їх рівня 2013 року [5].

Така економічна динаміка позначилася на глобальних рейтингах України. В даний період Україна має низький ранг за Індексом людського розвитку (88 місце у 2018 р.), хоч у 2010 р. вона займала 69 позицію. Низьким є ранг за Індексом глобальної конкурентоспроможності (83–85 місця у 2016–2018 рр.), який має тенденцію до пониження, відносно 2012–2013 р. – на 10–12 пп. [6].

Цей стислий аналіз показує гостроту для України проблеми підвищення темпів економічного зростання, без вирішення якої неможливо забезпечити нагромадження достатніх коштів для модернізації економіки, структурної перебудови та зростання добробуту населення. Низькі темпи економічного зростання є суттєвою перешкодою на шляху інтеграції України в європейський простір. Для подолання суттєвого відставання темпи зростання мають бути підвищені у 2–3 рази. Для цього необхідно забезпечити модернізацію економіки на інноваційній основі, здійснити перехід до нових моделей зростання на основі людського капіталу та залучення до розвитку усіх членів суспільства. Саме цьому приділяється пріоритетна увага в ЄС, у прийнятій у 2010 р. десятирічній стратегічній програмі Європейського союзу «Європа – 2020» [6] значна увага приділяється збільшенню частки освіченого й креативного населення, інклю-

живному залученню до вирішення завдань сталого економічного зростання усіх верств суспільства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Валовий внутрішній продукт. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
2. Оновлена стратегія збалансованого розвитку ЄС. Бібліотека Всеукраїнської екологічної ліги. Серія «Європейська інтеграція». – 2016. – № 7(151). – 37 с.
3. Валовый внутренний продукт Украины 1990–2016 [Електронний ресурс]. – URL: <http://be5.biz/makroekonomika/gdp/ua.html>. – Назва з екрана.
4. Аналітична доповідь до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році» [Електронний ресурс]. – URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/naukovi-vidannya/poslannya-prezidenta-ukraini/>. – Назва з екрана.
5. Статистична інформація Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
6. Україна в міжнародних рейтингах [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.sfii.gov.ua/%D1%83%D0%BA%D1%>. – Назва з екрана.
7. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – Brussels, EC, 2010. – 34 p. [Електронний ресурс]. – URL: <http://ec.europa.eu/europe2020/>. – Назва з екрана.

І. С. Іщенко, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Враховуючи, що підприємства постійно функціонують в умовах невизначеності, управління ризиками є невід’ємною складовою ефективного управління підприємствами.

У науковій літературі управління ризиками найчастіше розглядають як особливий вид діяльності, спрямований на пом'якшення впливу ризику на результати діяльності підприємства, фірми, компанії [2]. М. П. Бутко, М. І. Мурашко під управлінням ризиком розглядають процес реагування на події та зміни ризиків у процесі виконання проекту [1]. Досліджуючи питання сутності управління ризиками В. Ф. Проскура визначає дане поняття як процес прийняття управлінських рішень, які мінімізують несприятливий вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на підприємство, а також знижують збитки, викликані випадковими подіями.

По відношенню до проектної діяльності, управління ризиками проекту визначають як комплекс знань і навичок, який при дотриманні умов договору (встановлені терміни завершення проекту загалом та його окремих етапів, визначений бюджет на реалізацію проекту, окреслені границі проекту, обумовлені результати) дозволяє планувати і адекватно реагувати на негативні чи позитивні події, які з певною ймовірністю можуть виникати в процесі реалізації проекту [3].

Л. Г. Родрігес-де-Сільва, Х. А. Кріспім розглядають процес управління ризиками в проектах – це раціональна послідовність дій агенти, які приймають рішення, планують та реалізують проекти та контролюють результати, щоб забезпечити реалізацію проекту за певних умов (встановлені параметри часу, вартості та якості) [5].

Існують декілька підходів до опису процесу управління ризиками проекту, які відрізняються кількістю етапів. О. М. Верес, А. В. Катренко, І. В. Рішняк, В. М. Чаплига виділяють чотири основні етапи [3]: визначення ризиків, оцінювання ризиків, розробка засобів реагування на ризики, контроль ризиків. Американський Інститут управління проектами (PMI) визначає шість етапів управління ризиками, а саме [6]: планування управління ризиками; ідентифікація ризиків; якісна оцінка ризиків; кількісна оцінка ризиків; планування реагування на ризики; моніторинг та контроль ризиків.

Оскільки завданням управління ризиками на підприємстві є розробка цілісного, портфельного уявлення про найбільш значні ризики та їх вплив на досягнення поставлених цілей проектного менеджменту, інформація про ризики повинна стати важливим елементом у стратегічному управлінні інвестиційними проектами. А отже, за такого підходу система управління ризиками може бути описана у складі системи управління проектом за допомогою функціональної методології IDEF0 (рис. 1).

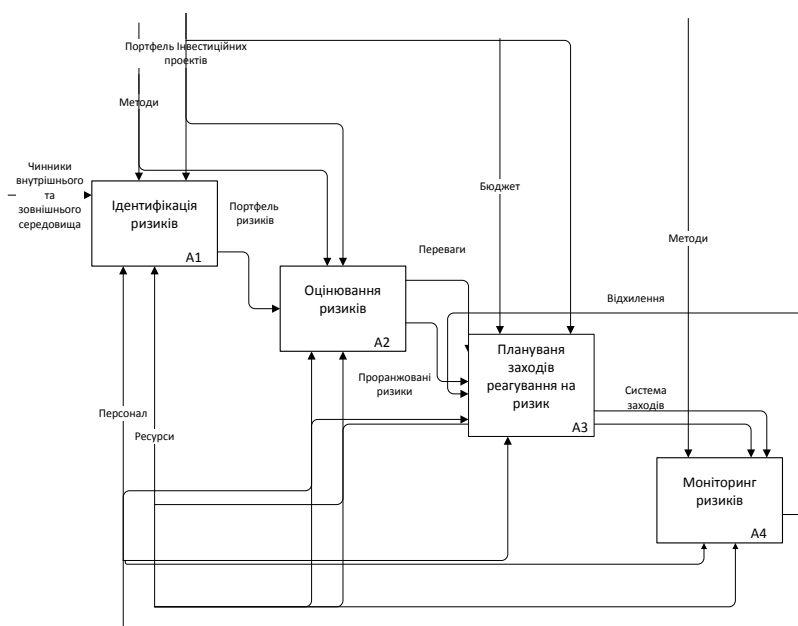


Рисунок 1 – Етапи управління ризиками за методологією IDEF0

Таким чином, комплексне представлення системи управління ризиками інвестиційних проектів через взаємозв'язок етапів, їх входів та виходів, дозволить більш системно враховувати взаємозв'язок між етапами планування інвестиційного проекту та етапами управління ризиками.

Список використаних інформаційних джерел

1. Проектний менеджмент: регіональний зріз [текст] : навч. посіб. / за заг. ред. Бутка М. П. [М. П. Бутко, М. І. Мурашко, І. М. Олійченко та ін.] – Київ : Центр учбової л-ри, 2016. – 416 с.
2. Управління зовнішньоекономічною діяльністю / під заг. ред. проф. А. І. Кредісова. – Київ : ВІРА-Р, 1998. – 448 с.
3. Управління ризиками в проектній діяльності / О. М. Верес, А. В. Катренко, І. В. Рішняк, В. М. Чаплига // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2003. – № 489 : Інформаційні системи та мережі. – С. 38–49.
4. Project Cycle Management (PCM) and Objectives Oriented Project Planning (ZOPP) – Guidelines. Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ), 1996.
5. Rodrigues-da-Silva, Luiz & Crispim, José. (2014). The Project Risk Management Process, a Preliminary Study. Procedia Technology. Volume 16, 2014, Pages 943–949.

В. С. Лесюк, здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 073 Менеджмент
Полтавська державна аграрна академія

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Важливу роль для успішного прийняття управлінських рішень в довгостроковій перспективі відіграє наявність стратегічного планування на підприємстві. Під час прийняття управлінських рішень стратегічне планування дозволяє завчасно реагувати на будь-які негативні або позитивні зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, що сприяє його пристосуванню до мінливих умов ринкової економіки.

Стратегічне планування розглядається як набір дій і рішень керівництва підприємства, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації точніше визначити свою місію в нових умовах господарювання й досягти своїх цілей. Можна стверджувати, що виникнення

стратегічного планування як першої форми прояву стратегічного підходу обумовлено зовнішніми та внутрішніми змінами в середовищі й організації, стратегічне планування має свою сферу ефективного застосування, що пов'язано з індивідуалізацією сприйняття змін у зовнішньому середовищі [1].

Процес стратегічного планування посідає центральне місце в системі стратегічного управління. Більшість західних і східних фірм використовують стратегічне планування для того, щоб змінити себе, вийти з безнадійних ситуацій, які сформувались зовні та в середині підприємства [2].

Стратегічне планування на підприємстві можна розглянути як механізм, який реалізується у кілька етапів:

1. Розроблення цілей розвитку підприємства (формування перспективного курсу розвитку підприємства, визначення необхідних ресурсів та джерел їх отримання).

2. Визначення кількісних та якісних показників економічного розвитку підприємства (вибір прийнятних норм та об'єктивних критеріїв відповідно до встановлених цілей).

3. Інформаційне забезпечення планування економічного розвитку підприємства (збір та класифікація інформації, необхідної для вибору та обґрунтування напрямів розвитку організації).

4. Вибір методів аналізу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища (передбачається використання методів економічного аналізу, науково-технічного прогнозування тощо).

5. Аналіз та оцінка факторів внутрішнього середовища організації, що впливають на ефективність планування економічного розвитку підприємства (досліджується стан внутрішніх змінних організації, таких як: цілі, інформація, рівень кваліфікації працівників, ефективність трудової діяльності керівника, ресурси, технологія, економічна безпека).

6. Аналіз та оцінка факторів зовнішнього середовища організації, що впливають на ефективність планування економічного розвитку підприємства (здійснюється за допомогою дослідження економічних, політичних, соціальних та правових факторів).

7. Виконання планово-економічних розрахунків (полягає у визначенні фактичних результатів виробничо-господарської діяльності підприємства).

8. Розроблення альтернативних варіантів стратегій розвитку організації (розроблення найефективнішого для підприємства плану економічного розвитку).

9. Вибір стратегії розвитку підприємства (полягає у прийнятті управлінського рішення на основі аналізу рівня ризику, ситуації на ринку та оцінки ефективності стратегії розвитку).

10. Оцінювання та контролювання результатів реалізації стратегії розвитку підприємства (здійснюється встановленням ступеня відхилень від величини кінцевого показника та проведенням коригувальних дій) [3].

Процес стратегічного планування для кожного підприємства є індивідуальним явищем, оскільки залежить від багатьох чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ. Узагальнення цих підходів дозволяє визначити загальні етапи процесу формування стратегій на підприємстві: визначення місії та цілей підприємства, діагностика середовища, вибір стратегії, реалізація стратегії, контроль за реалізацією стратегії. Стадії формування стратегії є уніфікованими для конкретного суб'єкта управління [4].

Таким чином, стратегічне планування посідає важливе місце в процесі прийняття управлінських рішень на підприємстві і використовується з метою запобігання виникненню кризових станів та ефективного використання наявних ресурсів в довгостроковій перспективі. Стратегічне планування можна розглянути як механізм, який реалізується в кілька етапів, серед яких виділяються: розробка цілей; визначення показників економічного розвитку; вибір методів аналізу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, їх аналіз та оцінка; вибір стратегії розвитку підприємства, її оцінювання та контролювання.

Список використаних інформаційних джерел

1. Кіяшко Є. В. Проблеми і необхідність впровадження в сучасних умовах стратегічного планування на підприємствах / Є. В. Кіяшко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 3, Т. 1. – С. 174–178.
2. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : [підручник] / З. Є. Шершньова. – Київ : КНЕУ, 2004. – 699 с.

3. Сагер Л. Ю. Стратегічне планування діяльності промислових підприємств на прикладі ТОВ «Імпульс» / Л. Ю. Сагер, В. В. Зарубіна // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – С. 1–8.
4. Ніколаєва А. М. Стратегічне бізнес-моделювання підприємства в контексті забезпечення його конкурентних переваг / А. М. Ніколаєва // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9 (2). – С. 345–354.

Д. Пестич, магістр

Є. М. Ємець, к. ф.-м. н., професор – науковий керівник
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

АНАЛІЗ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Ринок страхових послуг є однією зі складових фінансової інфраструктури, який взаємодіє з виробничою сферою, ринком капіталу, фондовим ринком і таке інше. Розглядаючи досвід країн розвиненої економіки, страхування забезпечує суб'єктам господарської діяльності страховий захист їхніх інтересів від фінансових ризиків, фізичним особам захист майнових інтересів, відповідно [1].

Без функціонування потужного ринку страхових послуг неможливе створення ефективної системи захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, забезпечення економічної безпеки держави. Крім того, страхування є важливим джерелом акумулювання коштів для подальшого їх використання задля компенсації збитків, спричинених внаслідок страхових подій, а також захищає бізнес від фінансових ризиків та забезпечує соціальну підтримку.

Головними функціями страхового ринку є накопичення та розподіл страхових коштів з метою захисту прав та інтересів фізичних та юридичних осіб. Учасники страхового ринку являються головними з його формуванні та розвитку. Ними можуть бути як страховики, страхувальники, застраховані, посередники, а також асоціації страховиків.

Діяльність кожної людини, підприємства та інших суб'єктів суспільства, пов'язана безпосередньо з ризиком, який може бути або проявитися в будь-який момент. Страхова діяльність спря-

мована на те, щоб цей ризик запобігти або мінімізувати наслідки, у випадку його підтвердження.

Страхова діяльність в Україні – це фінансова галузь, яка слугує механізмом превентивного захисту, накопиченням коштів, та соціальним розподілом. Компанії, які функціонують на цьому ринку, мають широкий спектр напрямів, у яких вони можуть реалізовувати свою діяльність, а саме – автостраховання, страхування майна, нерухомості, пенсійне страхування, медичне страхування тощо.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2019 становила 249, у тому числі СК «life» – 26 компаній, СК «non-life» – 223 компанії, (станом на 30.06.2018 – 291 компанія, у тому числі СК «life» – 31 компанія, СК «non-life» – 260 компаній). Кількість страхових компаній продовжує тенденцію до зменшення, так станом на 30.06.2019 порівняно з аналогічною датою 2018 року, кількість компаній зменшилася на 42 СК (або на 14,4 %). У порівнянні з I півріччям 2018 року на 3 865,8 млн грн (16,5 %) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 3 373,8 млн грн (20,1 %) [2].

Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за I півріччя 2019 року становила 73,7 %, що на 2,2 в.п. більше в порівнянні з I півріччям 2018 року [2].

Протягом аналізованого періоду зменшилась кількість укладених договорів страхування на 2 418,8 тис. одиниць (або на 2,4 %), при цьому на 3 193,7 тис. одиниць (або на 4,9 %) зменшилась кількість договорів з обов'язкового страхування за рахунок зменшення договорів страхування від нещасних випадків на транспорті на 3 422,2 тис. одиниць (або на 5,6 %). Кількість укладених договорів зі страхування життя зросла на 918,7 тис. одиниць (або на 76,7 %) [2].

Отже, якщо проаналізувати дані, то можна сказати, що ринок страхових послуг в Україні залишається на досить не стабільному рівні, адже країні не вистачає досвідчених професіоналів, люди ще не зовсім розуміють суть та необхідність страхової справи взагалі. Також економічна ситуація в країні не формує

довірчого та стійкого рівня життя населення – вони не сподіваються та не мають довіри до страховиків та держави загалом.

Список використаних інформаційних джерел

1. Матвеев В. В. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку / В. В. Матвеев, О. М. Гайдаржийська, В. П. Отрошко // Молодий вчений. – 2018. – № 2 (54). – С. 727–731.
2. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]: веб-сайт. – URL: <https://www.nfp.gov.ua/>. – Назва з екрана.

А. Ф. Сиротюк, аспірант

А. В. Козелько, магістр спеціальності Фінанси, банківська справа та страхування

В. В. Карцева, д. е. н., професор кафедри фінансів та банківської справи – науковий керівник
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Ринкове середовище характеризується не тільки сукупністю наявних можливостей для розвитку компаній, але і загрозами у вигляді невизначеності зовнішніх умов, що справляють негативний вплив на основні види діяльності підприємств. Зазначене обумовлює підвищення вимог до розробки ефективної системи управління фінансовим станом підприємства, яка б адекватно реагувала на ці зміни.

Одним з ключових факторів, який може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на фінансовий стан підприємства є дебіторська заборгованість.

Зокрема, неефективне управління дебіторською заборгованістю призводить до її перетворення з поточної у безнадійну, і як підсумок її списання на фінансові результати діяльності організації [2].

Через зростання дебіторської заборгованості виникає дефіцит оборотних активів підприємства, який характеризується загрозою неплатоспроможності підприємства перед бюджетом, податковими органами, контрагентами. Це відбувається в результаті того, що лише невелика частина покупців здатна миттєво розрахуватися за товар (послугу), а тим більше здійснювати авансові платежі.

Безсумнівним є взаємозв'язок обсягу дебіторської заборгованості з виручкою від реалізації товарів, робіт, послуг. Так, на зміну рівня виручки впливає ефективність кредитної політики організації, основним об'єктом якої є дебіторська заборгованість. Зі збільшенням розмірів дебіторської заборгованості збільшується виручка підприємства. У сукупності з якісною структурою дебіторської заборгованості це свідчить про ефективне використання товарного кредиту як інструменту збільшення реалізації товарів.

Дебіторська заборгованість, як невід'ємний елемент оборотних активів підприємства також має прямий вплив на їх величину. Збільшення дебіторської заборгованості веде до збільшення оборотних активів. Теж саме відбувається в разі, якщо дебіторська заборгованість має високу якість своєї структури.

Про стан платоспроможності підприємства, фінансової дисципліни, про те, в яких розмірах підприємство буде змушене відволікати оборотні активи, а також наскільки оперативно підприємство отримує грошові кошти, щоб погасити свої кредитні зобов'язання свідчить величина кредиторської заборгованості підприємства. Затримка ж підприємствами-дебіторами виплат за борговими зобов'язаннями, в свою чергу, спочатку веде до появи простроченої кредиторської заборгованості, а надалі до відволікання оборотних активів. Отже, перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською створює небезпеку фінансовій стабільності підприємства.

З урахуванням істотного впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан контрагентів актуальності набуває удосконалення системи управління фінансовим станом підприємства з позиції регулювання дебіторської заборгованості.

При обґрунтуванні методів управління дебіторською заборгованістю організації приймається до уваги той факт, що дебі-

торська заборгованість є невід'ємною частиною операційного, фінансового та виробничого циклу і має вплив на всі аспекти діяльності організації, на її ефективність і підсумкові результати господарювання [1, с. 236]. На цій підставі найбільш затребуваним методом управління дебіторською заборгованістю підприємства є аналіз, який дозволяє в динаміці простежити позитивні і негативні тенденції в оперативності управління фінансами підприємства.

У процесі аналізу виявляються тенденції зміни дебіторської заборгованості, які позитивно впливають на зміцнення позицій організації на ринку або ж навпаки, є негативними. На підставі отриманих даних керівництвом підприємства буде організована відповідна система управління дебіторської заборгованості.

Для того щоб оцінити ступінь залежності організації від дебіторської заборгованості пропонуємо перелік показників (табл. 1).

Таблиця 1 – Алгоритм обчислення та аналітична характеристика показників ефективності управління дебіторською заборгованістю

Формула	Характеристика
<i>Оборотність дебіторської заборгованості</i>	
$ОДЗ = \frac{ВР}{СДЗ}$	Характеризує інтенсивність оборотності дебіторської заборгованості підприємства
<i>Період погашення дебіторської заборгованості</i>	
$ПДЗ = \frac{365}{ОДЗ}$	Характеризує середній термін повернення грошових коштів, інвестованих у виробничо-фінансову діяльність підприємства.
<i>Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості</i>	
$КПДЗ = \frac{СДЗ}{ВР}$	Характеризує можливість погашення дебіторської заборгованості
<i>Доля дебіторської заборгованості у загальному обсязі поточних активів</i>	
$ДДЗ = \frac{ДЗ}{А} * 100 \%$	Характеризує ступінь залежності підприємства від зовнішніх контрагентів і опосередковано характеризує рівень платоспроможності підприємства.

Формула	Характеристика
<i>Коефіцієнт рівноваги заборгованостей</i>	
$PЗ = \frac{ДЗ}{КЗ}$	Показус, який розмір дебіторської заборгованості припадає на 1 грн кредиторської. При цьому бажаний рівень співвідношення залежить від стратегії, яка прийнята на підприємстві.

Представлена у таблиці сукупність показників дозволяє оцінити вплив дебіторської заборгованості на основні показники діяльності підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учебник для магистров / Т. И. Григорьева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2015. – 462 с.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. // ВВР. – 2011. – № 13–17. – ст. 112. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрана.

О. В. Яріш, к. е. н., доцент кафедри фінансів та банківської справи

І. О. Гайдаржі, магістр спеціальності Фінанси, банківська справа та страхування

Т. О. Терещук, магістр спеціальності Фінанси, банківська справа та страхування

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА МЕТОДОМ ЛОГІСТИЧНОЇ РЕГРЕСІЇ

Серед широкого різноманіття сучасних методів оцінки ймовірності банкрутства підприємства, як інструментів раннього антикризового реагування з низькою прогностичної здатністю

виділяють порівняльний і нормативний. Перевагами порівняльного метода виступають: наочність, відсутність складних обчислень, ідентифікація активності порівняно із конкурентами. Одним з головних недоліків методу є неможливість інтерполяції результатів його застосування на майбутні періоди та ігнорування зовнішніх факторів. Нормативний метод відрізняється комплексністю характеристики фінансово-господарської діяльності підприємства на основі формалізованих, нормативно регламентованих методик, проте не враховує специфіку діяльності аналізованого підприємства.

Групу методів антикризової діагностики із середньою прогностичною здатністю утворюють коефіцієнтний, рейтинговий та критеріальний. Усі три методи дозволяють враховувати зовнішні фактори, якісні показники компанії, не вимагають складних обчислень і періодичної актуалізації. Недоліками можна назвати те, що методи не передбачають інтерполяції результатів на майбутні періоди та не враховують галузеву специфіку компанії.

Найвищим рівнем прогностичної здатності в арсеналі фінансових аналітиків визнані дискримінантний та регресійний аналіз.

У сучасній як зарубіжній, так і вітчизняній практиці при розробці моделей прогнозування банкрутства частіше всього використовується множинний дискримінантний аналіз. До його основних переваг традиційно відносять: врахування зовнішніх факторів та виду економічної діяльності підприємства; точність прогнозування; інтерполяція результатів на майбутні періоди. Серед недоліків – ігнорування якісних аспектів діяльності та ринкової потужності компанії.

На відміну від попереднього методу застосування бінарної логістичної регресії передбачає можливість врахування якісних характеристик, а результати, отримані за такими моделями, простіше інтерпретувати. Найважливішою перевагою є можливість використання logit-моделей при подальших розробках нормативних показників, адже у даному випадку модель має не лише прогностичний потенціал, але й дозволяє виконувати функцію попередження банкрутства.

Логістичний регресійний аналіз вивчає зв'язок між категоріальною залежною змінною та набором незалежних (пояснювальних) змінних.

Логістична регресія конкурує з дискримінантним аналізом як методом аналізу змінних категоричних відповідей. Багато статистиків вважають, що саме бінарна логістична регресія є більш універсальною та краще підходить для моделювання більшості ситуацій ніж дискримінаційний аналіз. Це тому, що логістична регресія не передбачає незалежних змінних зазвичай розподіляються, як це робить дискримінантний аналіз.

Однією з переваг logit-аналізу є те, що дослідник має можливість побудувати модель нелінійної залежності, таким чином, що для фінансово неспроможних підприємств – даний аналіз знімає обмеження з умови підпорядкування дискримінантних змінних багатовимірному нормальному закону розподілу.

У міжнародній практиці основоположником логістичної регресії в 1980-і рр. вважається Джеймс Олсон, однак, одним з перших, хто вивів формулу logit рівняння був Д. Чессер у 1974 р. [2].

При використанні logit-моделі ймовірність банкрутства оцінюється на основі формули загальної регресії:

$$P = \frac{1}{1 + e^Y},$$

де P – ймовірність настання банкрутства в частках одиниці (від 0 до 1);

e – основа натурального логарифма (2,71828);

Y -коефіцієнт – інтегральний показник, який обчислюється в залежності від розробленої моделі.

Якщо $P \geq 0,5$ – підприємство фінансово стійке.

За моделлю Д. Чессера Y -коефіцієнт обчислюється за формулою:

$$Y = -2,0434 - 5,24X_1 + 0,0053X_2 - 6,6507X_3 + \\ + 4,4009X_4 - 0,0791X_5 - 0,122X_6$$

X_1 – співвідношення суми грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень та обсягу сукупних активів;

X_2 – співвідношення обсягу продаж та суми грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень;

X_3 – співвідношення валового прибутку та обсягу сукупних активів;

X_4 – співвідношення обсягів позикового та сукупного капіталу;

X_5 – співвідношення обсягів основного капіталу та чистих активів;

X_6 – співвідношення обсягу оборотного капіталу та обсягу продаж [2].

Достатньо високою достовірністю характеризується logit-модель оцінки фінансового стану підприємства, розроблена американським професором К. Завгрен:

$$Z = 0,23889 - 0,108X_1 - 1,583X_2 - 10,780X_3 + 3,074X_4 + 0,486X_5 - 4,350X_6 - 0,110X_7$$

де X_1 – співвідношення середньорічної вартості запасів та обсягу виручки;

X_2 – співвідношення середньорічної вартості дебіторської заборгованості та середньорічної вартості запасів;

X_3 – співвідношення обсягу грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень та обсягу сукупних активів;

X_4 – співвідношення поточних активів та короткострокових зобов'язань;

X_5 – співвідношення чистого прибутку та різниці між обсягами активів та короткострокових зобов'язань;

X_6 – співвідношення довгострокових зобов'язань та різниці між обсягами активів та короткострокових зобов'язань;

X_7 – співвідношення виручки та сумою чистого оборотного капіталу і необоротними активами [1].

Отже, на відміну від класичних методик, застосування бінарної логістичної регресії при прогнозуванні банкрутства вітчизняних підприємств дозволить оцінити ймовірність банкрут-

ства за декілька років до його настання. Тому вона може активно використовуватися широким колом зовнішніх стейкхолдерів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Жданов В. Ю. Финансовый анализ предприятия с помощью коэффициентов и моделей : учебное пособие [Электронный ресурс] / В. Ю. Жданов, И. Ю. Жданов. – Режим доступа: https://books.google.com.ua/books?id=XeDwAAQBAJ&dq=%D0%94.%D0%A7%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%B5%D1%80+%D1%83+1974&hl=ru&source=gbs_navlinks_s. – Назва з екрана.
2. Chesser D. L. Predicting Loan Noncompliance / Chesser D. L. // The Journal of Commercial Bank Lending. – 1974. – № 56 (12). – P. 28–38.

СЕКЦІЯ 5. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ

*А. С. Кербікова, ст. викладач кафедри економіки
та підприємництва*

*А. О. Копитько, студент групи ЕП 01-16
Національна металургійна академія України*

ЕКСПЕРТНІ МЕТОДИ В ПРОГНОЗУВАННІ

У наш час немає жодної сфери людської діяльності, в котрій тією чи іншою мірою, не використовувалась би прогнозна інформація.

Дослідженням методів прогнозування та їх застосуванням в економіці займалися такі вчені-економісти, як Басовський Л. Є., Бережна О. В., Бережний В. І., Владимірова Л. П., Виханський О. С., Шелобаєв С. І., Бойко Є. І., Гальчинський А. С., Геєць В. М., Важинський Ф. А., Варналій З. С., Долішній М. І., Дорогунцов С. І., Злупко С. М., Коломієць І. Ф., Мельник А. Ф., Морозова Т. Г., Пирожков С. І., Романюк С. А., Фашевський М. І., Чумаченко М. Г., Шевчук Л. Т., Шульц С. Л. та багато інших.

Правильний вибір методу є запорукою успішного прогнозування. Метод прогнозування має забезпечити функціональну повноту і реальність прогнозу, а витрати часу і матеріальних ресурсів мають бути мінімальними.

Для розробки стратегій діяльності підприємства необхідний цілий ряд передбачуваних значень; прогнозування варіантів маркетингових програм, планування рекламних заходів та аналіз їх потенційної ефективності, порівняльний аналіз роботи конкуруючих фірм і визначення тенденцій їх поведінки, потенційний обсяг попиту, вибір та обґрунтування оптимального портфеля замовлень, розрахунок потреби в персоналі, оцінка та вибір потенційних клієнтів, постачальників та ін. Від точності прогнозів залежить успіх діяльності підприємства. Отже, на будь-якому підприємстві виникає задача застосування методик прогнозування, найбільш оптимально вирішуваних поставлених завдань.

Експертні методи використовують узагальнення і статистичну обробку думок висококваліфікованих спеціалістів відносно

майбутніх подій в тій чи іншій галузі знань. Спеціалісти, які виступають як експерти, обпираючись на власний досвід, знання і відповідні матеріали, виносять судження про імовірність здійснення тієї чи іншої події у майбутньому, умови і терміни її настання, послідовність майбутніх подій, про відносну важливість різних факторів (ознак, параметрів, напрямів розвитку і т. ін.), кількісне значення параметрів тощо. Хоча з даними, що отримують від експертів, здійснюється математична обробка, щоб отримати їх узагальнену думку та визначити точність прогнозу, самі експерти, як правило, не використовують математичні моделі при прогнозуванні. Експертні методи призначені для прогнозування якісних і кількісних характеристик, розвиток яких або повністю, або частково не підлягає математичній формалізації через відсутність достатньої і вірогідної статистики.

Методи експертних оцінок в прогнозуванні використовуються в наступних випадках:

- в умовах відсутності достатньої за обсягом та достовірної інформації про прогнозовані явища (процеси, об'єкти);
- в умовах значної невизначеності середовища, де функціонує об'єкт;
- в умовах дефіциту часу або екстремальних ситуаціях;
- при розробці середньо- та довгострокових прогнозів об'єктів, які підпадають під вплив корінних змін, наприклад, наукові відкриття.

Одним із напрямків підвищення точності прогнозів є сумісне використання результатів прогнозування, отриманих за різними методами, тобто комбінування прогнозів. Комбінування прогнозів може здійснюватися за рахунок сумісного використання інформації як тільки різних математичних методів прогнозування, так й сумісно математичних і експертних методів прогнозування. Створення комбінованих математичних прогнозів може здійснюватися за рахунок обробки результатів прогнозування, що отримані різними математичними методами (наприклад, статистичною екстраполяцією і методом математичного моделювання), а також шляхом використання різних методів прогнозування на різних етапах визначення результату прогнозу для про-

ведення математичного моделювання або використання даних статистичної екстраполяції як вихідної інформації для прогнозування можливих стрибків.

Успішне застосування методів прогнозування пред'являє серйозні вимоги до побудови баз даних, а також до якості інформації, що міститься в них. На жаль, багато вітчизняних підприємств не можуть поки скористатися новітніми технологіями обробки інформації саме через некоректну організацію своїх даних. Тому в першу чергу виникають задачі проектування стратегічної бази даних, що потребує великих трудових і матеріальних витрат.

Список використаних інформаційних джерел

1. Кербікова А. С. Особливості використання методів прогнозування в сучасних умовах управління підприємствами / А. С. Кербікова, М. М. Хитько // Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств : колективна монографія / під заг. ред. С. Б. Довбні. Друк. колективна монографія – Дніпро : ЛПРА, 2016. – 456 с. – С. 50–62.
2. Прогнозування та макроекономічне планування. Частина I : навч. посіб. / Т. В. Гулик, А. С. Кербікова, М. М. Хитько, Є. А. Дрофа. – Дніпро: НМетАУ, 2018. – 122 с.
3. Прогнозування та макроекономічне планування. Частина II : навч. посіб. / Гулик Т. В., Малюк О. С., Кербікова А. С., Дрофа Є. А. – Дніпро : НМетАУ, 2018. – 156 с.

А. А. Сімаганов, магістр

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля», м. Дніпро

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ І МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ У ПРОЦЕСІ РУХУ ТОВАРІВ

Одним з найголовніших об'єктів дослідження логістики є інформаційні та матеріальні потоки. Взагалі, будь яка логістична система спроможна функціонувати тільки за умови руху інформації всередині неї.

Перш за все, маємо визначитися, що являють собою інформаційний та матеріальний потоки. Єдиних підходів до визначень термінів не існує. Але сам матеріальний потік – це будь-які матеріальні ресурси, продукція або товарно-матеріальні цінності, що знаходяться в процесі руху і до яких застосовуються логістичні операції (транспортування, складування тощо), які пов'язані з їх пересуванням у просторі.

Інформаційний потік, у свою чергу, є потоком повідомлень, що рухаються в системі логістики, який супроводжує матеріальний потік і має за мету реалізацію функцій управління та контролю усіх логістичних операцій [1].

Управління інформаційним потоком полягає в узгодженні швидкості передачі і прийому інформації, обсягу інформації і величини пропускної спроможності окремої структури або на пряму проходження потоку.

В той же час, управління матеріальними потоками включає у себе такі дії: координування дій суб'єктів логістичного процесу, організацію оптимальних матеріальних потоків, контроль пересування матеріальних потоків, регулювання технологічних процесів та операцій, пов'язаних з логістичними процесами тощо.

В логістиці матеріальний та інформаційний потоки тісно взаємопов'язані. Наприклад, в транспортній системі матеріальний потік супроводжується певним обсягом інформації, яка повинна бути надіслана визначеним об'єктам транспортної системи і утворює декілька інформаційних потоків. Саме від успішного проходження даних потоків залежить здатність здійснювати рух матеріального потоку.

В системі логістики інформаційний потік утворюється в момент, коли виникає необхідність переміщення вантажу (пасажирів, матеріальних цінностей тощо). На підставі обробки даних потоку виконується усі необхідні заходи для організації безпосередньо матеріального потоку.

Існує декілька систем управління матеріальними потоками, серед яких: MRP (планування потреби в матеріалах), DRP (планування розподілу ресурсів), JIT (управління матеріальними

і інформаційними потоками за принципом «точно вчасно»), KANBAN (оперативне управління матеріальними потоками) [2].

Управління інформаційними потоками, які рухаються всередині та між елементами логістичної системи і зовнішнім середовищем, утворюючи логістичну інформаційну систему, складається з чотирьох основних підсистем: управління процесами здійснення замовлень, наукові дослідження та зв'язки, підтримання рішень логістики та вироблення вихідних форм і звітності.

Завданням інформаційної логістики в межах торговельної діяльності є організація потоку, що насичений необхідним потоком даних, які супроводжують матеріальний потік і водночас є визначальним для компанії зв'язуючим елементом, який забезпечує взаємозв'язок між постачанням, виробництвом та збутом товару.

Керування інформаційно-матеріальними потоками охоплює контроль процесів, які включають переміщення (пересування товару, перевезення вантажу тощо) та складування товарних одиниць компанії, що забезпечує здатність здійснити своєчасно доставку товару у необхідній кількості, якості та рівні комплектації починаючи з пункту відправлення (точки появи вантажу) до пункту призначення з мінімальними видатками з наданням якісного сервісу.

В торговельній діяльності інформаційний потік виступає в ролі інструменти, за допомогою якого переміщується в певному середовищі визначений обсяг інформації, який надається вже у структурному вигляді. Тобто, це комплекс необхідних повідомлень, які знаходяться у постійному русі у торговій логістичній системі компанії, всередині системи логістики та зовнішньої середі. Дані повідомлення є важливими для ефективного управління та якісного контролювання усіх операцій торговельної діяльності.

Управління інформаційним потоком в торговельній діяльності здійснюється за допомогою зміни напрямку потоку, обмеження швидкості передання інформації до рівня швидкості її

отримання та обмеження рівня насиченості інформації до рівня пропускнув здатності окремого вузла або певного інтервалу логістичного ланцюгу.

Для успішного управління потоками, в центрі матеріального потоку, що контролюється, повинен бути професійно керований потік інформації, адже вона у свою чергу є інструментом, за допомогою якого логістична система здатна працювати.

Під час здійснення управління матеріальними та інформаційними потоками в торговій діяльності, важливо пам'ятати про векторну взаємну відповідність даних потоків, адже особливість полягає у тому, що потоки можуть бути односпрямованими та різноспрямованими.

Інформаційний потік який є випереджаючим і має зустрічний напрямок містить інформацію про замовлення, а потік, що є випереджаючим і має прямий напрямок передає інформацію, які містить попередні, завчасні повідомлення, дані про майбутнє надходження вантажу.

В сучасній торговельній діяльності інформаційний потік має особливе значення, у зв'язку з тим, що інформація почала сприяти створенню та забезпечує рух матеріального потоку, що необхідно знати для управління потоками під час руху товарів адже для забезпечення даного процесу є необхідною система інформаційного забезпечення.

Опираючись на концепцію торговельної логістики, інформаційні системи інтегруються в один єдиний комплекс і при цьому існують вертикальна та горизонтальна інтеграції. Перший вид інтеграції це взаємозв'язок між плановою та виконавчою системами за рахунок потоків по вертикалі, але під горизонтальною інтеграцією передбачається зв'язок між окремими елементами та системами завдань за рахунок інформаційних потоків відповідно у горизонтальному напрямку. У торгівлі система логістики повинна бути автоматизованою.

Таким чином, інформаційний та матеріальний потоки є необхідними один для одного, та потребують ефективного керування та в випадку успіху в рамках функціональних підсистем будуть

реалізуватися матеріальні потоки, які відповідатимуть меті, які і забезпечуються даними підсистемами та інформаційні потоки будуть об'єднувати усі елементи системи в одне ціле, таким чином, що кожна мета з переліку підсистем, буде підпорядковуватися головній, загальній цілі всього логістичного процесу.

Список використаних інформаційних джерел

1. Інформаційні та матеріальні потоки у логістиці. Логістика. Організація та управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://stud.com.ua/14258/logistika/informatsiyni_protoki. – Назва з екрана.
2. Захаров А. К. Логистика товародвижения / А. К. Захаров // РИСК. – 2013. – № 2. – С. 23–31.

СЕКЦІЯ 6. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ТА СИСТЕМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Я. А. Марченко, студентка

*Ю. О. Юхновська, к. е. н., доцент – науковий керівник
КЗВО «Хортицька національна навчально-реабілітаційна
академія» ЗОР*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Формування стратегії розвитку підприємства досліджено досить докладно і згідно загально визнаному підходу потребує вирішення наступних завдань[1]:

– вибір оптимальної лінії поведінки на ринку готової продукції виходячи з потреб ринку, існуючого та можливого асортименту продукції, існуючого та потрібного технічного рівня виробництва;

– вибір засобів конкурентної боротьби: цінова або не цінова конкуренція; конкуренція якості виготовлення або якості обслуговування у після продажному періоді; конкурентна боротьба в сфері традиційної або принципово нової продукції; створення нового сегменту ринку або захоплення існуючого;

– формування та підтримання оптимальної структури потенціалу підприємства на основі оптимізації співвідношення існуючого та задіяного потенціалу з потенціалом розвитку, згідно відповідної фінансової стратегії;

– визначення потрібного для підтримки конкурентоспроможності підприємства, бізнесу технічного та технологічного рівня виробництва.

– розробка відповідних організаційно-технічних заходів розвитку (технічне переоснащення, реконструкція, розширення, нове будівництво, зміна системи управління, реструктуризація, зміна форми власності, об'єднання або подрібнення об'єктів);

– визначення джерел та засобів формування фінансових ресурсів для проведення заходів втілення потенціалу розвитку,

згідно обраної фінансової стратегії, на екстенсивній або інтенсивній основі.

Від того, яким чином вирішені вказані питання, може бути обраний тип загальної стратегії. Оскільки розглядається питання розвитку, серед інших типів найбільш важливою є функціональна стратегія. Функціональна стратегія – тип стратегії, що забезпечує орієнтацію на розвиток певних функціональних систем підприємства, що забезпечує досягнення мети шляхом зрівноваження їх існуючого потенціалу.

У методичному відношенні розроблення і вибір стратегії підприємства – складне завдання, яке вирішують поетапно. Відповідно до методології стратегічного планування, у ній можна виділити такі етапи [2]:

1. Оцінка поточної стратегії. Вона повинна дати уявлення, в якому стані знаходиться підприємство, які стратегії вона реалізує і наскільки вони ефективні.

2. Аналіз портфеля продукції, послуг. Дає наочне уявлення, як окремі частини бізнесу пов'язані між собою; доповнює і деталізує відомості, отримані при оцінці поточної стратегії.

3. Вибір стратегії. Здійснюється на основі трьох складників: ключових факторів успіху, що характеризують стратегію; результатів аналізу портфеля продукції; альтернативних варіантів стратегій.

4. Оцінка обраної стратегії. Здійснюється у вигляді аналізу того, як ураховані вирішальні чинники під час її формування. Аналіз дає змогу визначити, чи приведе вибрана стратегія до досягнення підприємством своїх цілей.

5. Розроблення стратегічного плану. Прийнята стратегія є основою для складання стратегічного плану підприємства. До вибору його розділів і показників кожне підприємство підходить із власних позицій, ураховуючи свої ресурси.

6. Розроблення системи бізнес-планів. За допомогою бізнес-планів має бути обґрунтовано кожен проект, що вимагає інвестиційних ресурсів для своєї реалізації.

Фінансова стратегія підприємства – стратегія, яка будується на виборі джерел та оптимізації їх питомої ваги залежно від

строків, цілей і масштабів заходів планованого розвитку та функціонування. Сукупність стратегічних рішень у маркетинговій, технічній, соціальній і управлінській сферах, визначених та координованих у часі для досягнення певної мети, є основою проекту реалізації потенціалу розвитку підприємства, за умовою відповідного фінансування. Конкретний проект розвитку підприємства, ув'язаний за джерелами фінансування, уявляє собою інвестиційний проект [2].

Основні напрямки інвестиційної діяльності підприємства залежать як від потреб розвитку, так і від умов фінансування. До них відносять:

- інвестиції на підтримку простого відтворення (в основному з амортизаційних сум із залученням додаткових коштів у випадку інфляції й знецінення нагромаджень);
- вкладення в капітальне будівництво;
- інвестиції на приріст та поповнення оборотних коштів;
- фінансування інноваційних розробок і НДДКР.

Ці напрямки можуть реалізуватись одночасно та пересікатись (конкурувати) у сфері фінансування. Вибір фінансово-інвестиційних стратегій повинен базуватися на: визначенні основних напрямків підприємницької активності в галузі, які підтримуються державою; оцінці потенційної ємності ринку; формуванні портфелю інвестиційних проектів; аналізі головних джерел одержання фінансових ресурсів – їхньої доступності, рівні ризику й ефективності використання.

На основі інвестиційних цілей здійснюється формування інвестиційної стратегії компанії. Інвестиційну стратегію можна представити як програму, план інвестиційної діяльності організації, проходження за яким у довгостроковій перспективі повинне привести до досягнення інвестиційних цілей і одержання очікуваного інвестиційного ефекту. Інвестиційна стратегія визначає пріоритети напрямів і форм інвестиційної діяльності організації, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей. Розробленню інвестиційної стратегії повинен передувати аналіз варіантів прийняття стратегічних рішень [3].

Висновки. В умовах сучасного нестабільного ринку дуже важливо адаптувати структуру і діяльність підприємства до впливу зовнішнього середовища. Максимальна адаптація до зовнішнього середовища забезпечується в рамках стратегічного планування та управління як організаційної системи підготовки та прийняття стратегічних рішень з основних напрямів функціонування та розвитку підприємства. Таким чином, кожне підприємство, що використовує стратегічне управління та стратегічне планування, має свої підходи до вибору стратегії. Бізнес-план – складова частина планування, за допомогою якого має бути обґрунтовано кожен проект, що вимагає інвестиційних ресурсів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Мескон, Майкл Х. Основы менеджмента : [учебник] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко. – 3-е изд. – Москва : Дело, 2000. – 704 с.
2. Дикань В. Л. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз [та ін.]. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 272 с.
3. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : ТАЙП, 2010. – 223 с.

Д. Д. Меденці, студент

Г. А. Рижкова, к. е. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Університет імені Альфреда Нобеля

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРОДАЖУ ОДЯГУ ЧЕРЕЗ ІНТЕРНЕТ

Розвиток ринкових відносин та вдосконалення інформаційних технологій спричинили появу багатьох нових видів бізнесу, одним з яких є Інтернет-торгівля. Особливого значення вона набуває в період нестабільної ситуації в Україні, адже дозволяє працювати на віртуальному ринку, що значною мірою знижує витрати підприємств малого бізнесу, дає змогу істотно і швидко розширити коло потенційних клієнтів.

Однією з вигідних для України властивостей даного бізнесу є те, що він надзвичайно привабливий для інвесторів, оскільки дає їм можливість отримати додатковий прибуток за рахунок стійких конкурентних переваг та досягнення довгострокових маркетингових цілей. На даний час в Україні поки ще не повністю сформувалося нове покоління управляючого і обслуговуючого персоналу, здатного ефективно працювати на ринку електронних послуг.

Кількість Інтернет-користувачів в Україні невинно збільшується, в свою чергу зростає інфраструктура Інтернет-торгівлі та її обсяги.

Основними причинами вибору Інтернет магазину є:

- низькі ціни;
- широкий асортимент;
- зручні умови доставки товару.

Одним із основних факторів, які забезпечують фірмі конкурентну перевагу, є її здатність забезпечувати швидку та якісну доставку товарів покупцям.

В теперішній час існує два способи доставки товарів покупцеві:

- формування і утримання власної служби з доставки товарів;
- передача бізнес-процесу кур'єрським службам.

Основними групами товарів що продаються через Інтернет є магазини одягу та взуття, товарів краси та косметики, автозапчастини, електронна техніка, дитячі речі та іграшки, меблі та фурнітура, постільна білизна, продукти харчування, сувеніри, будівельні матеріали, продукти харчування.

Найшвидше розвивається продаж одягу та взуття через Інтернет. Ця ніша постійно користується попитом за рахунок того, що мода змінюється і потреба у відповідності сучасним трендам – зростає.

Переваги покупки одягу через Інтернет:

- широкий асортимент і можливість переглянути його;
- низькі ціни;
- детальні описи товару;

- немає прив'язки до місця, погоди та часу;
- свобода вибору товару, ціни і способу доставки.

Знижена ціна є одним із найважливіших в Інтернет-покупках, бо за рахунок цього, покупець не переплачує гроші як у стаціонарних магазинах за оренду, заробітну плату продавця. Також, краще продажі йдуть на тих сайтах, де є детально розібраний товар, указані фактичні заміри одягу, тип тканини. Більшість покупців бояться робити покупки через Інтернет за передплатою, тому Інтернет-магазини пропонують розрахуватися за товар при отриманні на пошті.

Недоліками продажу через Інтернет є:

- можливість вибору невірного розміру одягу;
- великі ризики потрапити на шахраїв.
- вибір товару лише по фото – є одним із найважливіших недоліків покупки товарів через Інтернет.

Так як, товар заздалегідь неможливо приміряти, то деякі магазини не надають таку послугу «зміна розміру» при отриманні.

В останній час багато шахраїв працюють через Інтернет і як тільки гроші отримують більше на зв'язок не виходять. Щоб уберегти себе потрібно перевірити всі відгуки про продавця і вибирати оплату при отриманні товару.

Негативна сторона покупок в Інтернеті полягає ще в тому, що отриманий товар може не відповідати заявленому. Всі спірні питання, в тому числі й по частині гарантійного обслуговування, вирішуються в особистому листуванні або в телефонній розмові з менеджером.

Отже, розвиток Інтернет-торгівлі в світі дуже великий і найбільшою перевагою є те, що товар можна купити не виходячи з дому сидячі на дивані за ціною, яка нижче від тих, що пропонують покупцеві в стаціонарних магазинах. Але не потрібно забувати про те, що покупки через Інтернет це завжди ризик і ніхто не застрахований від покупки неякісного товару.

Список використаних інформаційних джерел

1. Дослідження ринку електронної комерції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/2013/04/11/120835>. – Назва з екрана.

2. Плюси та мінуси покупок через Інтернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tvoigroshi.com.ua/uk/novosti/plyusy-i-minusy-pokupok-cherez-internet>. – Назва з екрана.

О. О. Селезньова, д. е. н., доцент

Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова

ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ БРЕНДУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання, прискоренні інформатизації, тотальній глобалізації та зростаючій ролі соціальної відповідальності бізнеса, підприємства все більш зосереджують увагу на управлінні такими активами як: ділова репутация, бренд.

Одним із провідних напрямків розвитку управління маркетинговою діяльністю підприємств виступає укріплення позицій на ринку за рахунок брендінгу. Побудова сильної торговельної марки, що пізнається цільовою аудиторією, є визначальною метою сучасного суб'єкта господарювання. Від якості вирішення даного питання залежить майбутній успіх у комерційному середовищі.

Автор тримається думки, що бренд – популярне, відоме ім'я, що добре зарекомендувало себе на протязі тривалого часу. Можна розглядати бренд підприємства взагалі або бренд окремої торговельної марки, продукту, послуги. При чому важливу роль для бренду підприємства відіграє ділова репутация.

Під діловою репутацией розуміємо розгорнутий комплекс оціночних уявлень цільових аудиторій про суб'єкт господарювання, сформований на основі об'єктивних параметрів підприємства, що мають значення для цільових аудиторій.

Оскільки функціями бренду підприємства є підтвердження високої якості товару, сприятливого іміджу власника бренду, позитивної репутация, то логічним має бути віднесення ділової репутация до ключових елементів бренду підприємства.

Створення бренду відбувається послідовно за використанням певних маркетингових інструментів і залежить від таких взаємо-

пов'язаних чинників: якість системи управління; умови роботи, організаційно-технічні фактори, використовувана технологія; позитивна ринкова позиція підприємства.

Якість системи управління віддзеркалюється у отриманні визначних маркетингових досягнень, що впливають на комерційний результат. Це – менеджмент організації, ринкова діяльність, управління фінансовими потоками будівельного підприємства.

Умови роботи – основа функціонування підприємств, що виступає у якості окремого, організаційного, формального та технічного складу системних, матеріальних та фінансових ресурсів, які формують також його творчий потенціал.

Позитивна ринкова позиція підприємства, що формується посередництвом його сильних та слабких сторін, напряму впливає на побудову сильного бренду підприємства. При чому до значних маркетингових досягнень все більше відносять інтелектуальний капітал. Бо якість роботи пов'язана із впорядкованістю наведених факторів.

Бренд складається як з матеріальних (продукція, назва бренду, марка бренду, опис вигід), так і нематеріальних (довіра, надійність, психологічна винагорода, додана цінність, якість диференціації) компонентів. Матеріальні компоненти (якість продукції та її характеристики) і його зовнішні прояви (назва бренду або його марка і опис вигід) є результатами складного процесу планування. Цей процес включає також дослідження, що дозволяють виявити специфічні нематеріальні якості бренду, які споживач може отримати при покупці цього бренду (наприклад, довіру, надійність, додана цінність, якість диференціації та інші форми психологічної винагороди). Такі матеріальні і нематеріальні компоненти дозволяють продукції з брендом продаватися за вищою ціною, ніж продукція без бренду.

Створення бренду (брендінг) – довготривалий процес, що включає такі етапи як: мета і планування; аналіз поточного стану бренду (якщо він є); аналіз ринку; визначення сутності бренду (місія, риси і атрибути бренду); розробка стратегії; просування, моніторинг та оцінка ефективності.

Таким чином, автор вважає, що визначальними передумовами формування бренду підприємства виступають: позитивна ділова репутація, сприятливий імідж, цінність споживачами, лояльність клієнтів, конкурентоспроможність, висока якість продукції, тривала стійка позиція на ринку.

Позитивна ділова репутація підприємства розглядається як ключовий елемент бренду підприємства та формується довкола наступних складових:

- Результативність/Performance – прибутковість, високо-ефективність, стабільна перспектива зростання;
- Продукти/Послуги (Products/Services) – високоякісна продукція, яка випускається підприємством з метою відповідності очікуванням споживачів, а не включно через задоволення власних цілей;
- Інновації/Innovation – інноваційний підхід до ринку, швидка адаптація до змін;
- Умови праці (корпоративна культура)/Workplace – справедлива оплата праці, високе благополуччя співробітників, рівні умови роботи;
- Корпоративне та соціальне громадянство (соціальна відповідальність)/Governance&Citizenship – бережливе ставлення до довкілля, благодійність, позитивний вплив на суспільство;
- Лідерство/Leadership – бізнес-процес вирізняється організованістю, харизматичний керівник, відповідальний менеджмент, чітке бачення майбутнього підприємства.

Таким чином, доходимо висновку, що бренд і ділова репутація різні але взаємопов'язані активи підприємства. При чому якщо брендом може бути як окрема торговельна марка підприємства так і ім'я усієї організації, то ділова репутація віддзеркалює результати роботи підприємства в загалі, базується на відгуках та задоволеності споживачів й різних контактних аудиторій, та одночасно виступає визначальним фактором створення бренду.

Список використаних інформаційних джерел

1. Горин С. В. Деловая репутация организации / С. В. Горин. – Ростов на/Д : Феникс, 2006. – 256 с.

2. Зозульов О. Брендинг та антибрендинг: що вибрати в Україні / Зозульов // Маркетинг в Україні, 2002. – № 4. – С. 26.
3. Чумиков А. Н. Имидж – репутация – бренд: традиционные подходы и новые технологии : сборник статей / А. Н. Чумиков. – Москва–Берлин : Директ-Медиа, 2015. –106 с.
4. Селезнева О. А. Содержание и основные этапы брендинга строительных предприятий / О. А. Селезнева // Modern Science – Moderní věda, Prague. Česká republika, Nemoros. 2015. – № 2. – С. 27–39.
5. Офіційний веб-сайт Reputation Institute [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.reputationinstitute.com/global-retrak-100>. – Назва з екрана.

Н. В. Трушкіна, к. е. н.

Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ)

Н. С. Ринкевич

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури» (м. Дніпро)

ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ

Організаційна культура посідає провідне місце в системі менеджменту підприємства. Проблемам формування й розвитку організаційної культури підприємств, пошуку шляхів її вдосконалення і трансформації в умовах модернізації присвячено значну кількість наукових публікацій зарубіжних і вітчизняних вчених [1–7 та ін.]. Однак, незважаючи на таку пильну увагу до окресленої проблеми з боку вчених, актуальним залишається необхідність проведення наукових досліджень у напрямі оцінювання рівня розвитку організаційної культури підприємств.

На підставі опитування 127 експертів виконано оцінку рівня розвитку організаційної культури на обстежених підприємствах різних видів економічної діяльності. Для цього визначено й розраховано індикатори, що відображають характеристику організаційної культури (табл. 1).

Таблиця 1 – Розрахунок характеристик організаційної культури підприємств

Характеристики	Найменування й значення індикаторів, бали			Значення характеристик, бали
	Зміни в компанії	Орієнтир на споживача	Організаційне навчання	
Адаптивність	0,3205	0,4228	0,2551	0,3328
	Стратегічне планування	<i>Постановка цілей</i>	<i>Бачення</i>	
Місія	0,3559	0,3787	0,2638	0,3328
	Координація	Згода	Цінності	
Взаємодія	0,3789	0,3681	0,2937	0,3467
	Розвиток здібностей	Робота в команді	Відповідальність і повноваження	
Залученість	0,2508	0,3461	0,3984	0,3318
	0,3360			
У цілому				

Складено й розраховано авторами за результатами анкетування.

Значення характеристик організаційної культури розраховується за формулою:

$$\text{Характеристика} = \frac{(\text{гр. 2} + \text{гр. 3} + \text{гр. 4})}{3} \quad (1)$$

Рівень розвитку організаційної культури оцінюється за формулою:

$$\text{Рівень розвитку ОК} = \frac{(\text{стр. 1} + \text{стр. 2} + \text{стр. 3} + \text{стр. 4})}{4} \quad (2)$$

Розрахунки показали, що рівень розвитку організаційної культури обстежених підприємств становить 0,34 балів. Відповідно до шкали (табл. 2) рівень розвитку організаційної культури підприємств є низьким, оскільки знаходиться в межах 0,26–0,5 балів.

Таблиця 2 – Шкала оцінки рівня розвитку організаційної культури

Оцінка організаційної культури, бали	Рівень розвитку організаційної культури
0–0,25	Дуже низький
0,26–0,5	Низький
0,51–0,75	Середній
0,76–1,0	Високий

Складено авторами за експертними оцінками.

У результаті дослідження запропоновано пріоритетні напрями удосконалення управління розвитком організаційної культури підприємств:

- обґрунтування застосування клієнтоорієнтованого підходу до формування організаційної культури;

- розроблення й упровадження: механізму стратегічного управління розвитком організаційної культури підприємства; маркетингової стратегії розвитку організаційної культури підприємства; організаційно-економічного механізму управління розвитком організаційної культури підприємства;

- розроблення й реалізація комплексу заходів з цифрової трансформації організаційної культури підприємств, суть яких полягає у:

- застосуванні employee-driven менеджменту, тобто людино-орієнтованого підходу до управління персоналом;

- впровадженні модульної платформи нового покоління для управління персоналом HRmaps – комплексне рішення для автоматизації HR-процесів, яке складається з 4 модулів і HR-порталу: оцінка персоналу (модуль дозволяє виконувати різні типи оцінок: за компетенціями, цілями, KPI; щорічне оцінювання, регулярні співбесіди, опитування та тести); підбір і адаптація (сприяє управлінню процесом підбору персоналу, від появи вакансії до адаптації на новому робочому місці); планування та кар'єра (дозволяє складати плани розвитку кар'єри, спадкоємність, управляти потенціалами і мобільністю); навчання та роз-

виток (формування планів навчальних заходів, запис і навчання, контроль). Це сприятиме оптимізації й автоматизації рутинних процесів; підвищенню ефективності та продуктивності співробітників;

– цифровій модернізації HR, в основу якої входить впровадження цифрової хмарної платформи, яка забезпечить цифровий формат усіх кадрових процесів (автоматизація до 90 %), що дозволить проводити моніторинг і розвивати роботу компанії.

У подальшому планується розробити методичний підхід до оцінювання якості та рівня організаційної культури підприємств.

Список використаних інформаційних джерел

1. Харчишина О. В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості: монографія / О. В. Харчишина. – Житомир: Вид-во Житомирського держ. ун-ту ім. І. Франка, 2011. – 290 с.
2. Pennington L. Impact of organizational culture on sustainability endeavors: the real story of sustainability / Pennington L. – North Ryde: Macquarie University, 2014. – 452 p.
3. Ijins J., Gaile-Sarkane E. Impact of Organizational Culture on Organizational Climate during the Process of Change / Ijins J., Skvarciany V. // 20th International Scientific Conference Economics and Management-2015. Procedia-Social and Behavioral Sciences. – Vol. 213. – Elsevier, 2015. – P. 944–950.
4. Organizational culture in mergers: Addressing the unseen forces / Engert O., Kaetzler B., Kordestani K., MacLean A. – New York: McKinsey&Company, 2019. – P. 1–7.
5. Андросова О. Ф. Стратегія формування ефективної корпоративної культури підприємств машинобудування: теорія і практика в умовах мінливого середовища: монографія / О. Ф. Андросова. – Запоріжжя: ФОП Мокшанов В.В., 2019. – 388 с.
6. Трушкіна Н. В. Науково-методичні та прикладні засади вдосконалення управління логістичною діяльністю підприємств / Н. В. Трушкіна, Н. С. Ринкевич // Інфраструктура ринку. – 2019. – Вип. 34. – С. 219–226. DOI: 10.32843/infrastuct34-32.

7. Трушкина Н. В. Клиентоориентированность: основные подходы к определению / Н. В. Трушкина, Н. С. Рынкевич // Бизнес Информ. – 2019. – № 8. – С. 244–252. DOI: 10.32983/2222-4459-2019-8-244-252.

Г. З. Шевцова, д. е. н., доцент
Інститут економіки промисловості НАН України

ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ СМАРТ-ПРІОРИТЕТІВ

У регіонах України зараз триває активна фаза розроблення проєктів регіональних стратегій розвитку на новий програмний період 2021–2027 років і планів заходів з їх реалізації. Згідно з оновленою нормативно-правовою базою стратегічного планування розвитку регіонів, цей процес потребує інкорпорації засад європейської політики смарт-спеціалізації. Задекларованими цілями реалізації підходу смарт-спеціалізації є забезпечення сталого розвитку регіонів, підвищення ефективності управління інноваційними процесами, створення сприятливого середовища для інноваційної діяльності, підвищення рівня інноваційної та інвестиційної активності.

Одним з ключових етапів формування регіональної стратегії смарт-спеціалізації є визначення смарт-пріоритетів. Автори Керівництва зі Стратегії досліджень та інновацій для смарт-спеціалізації (RIS 3) [1], яке слугує базовим методичним документом, зазначають: «... розумна спеціалізація полягає у тому, щоб вибрати правильні пріоритети і спрямувати ресурси на ті інвестиції, які мають найвищий вплив на регіональну економіку» (с. 51).

Ідентифікація пріоритетів RIS 3 ґрунтується на таких положеннях:

– важливо обґрунтувати конкретні й досяжні цілі, які мають базуватися на теперішній і майбутній конкурентній перевазі та перспективах розвитку, що впливають з аналізу регіонального потенціалу дослідницької та інноваційної діяльності;

– крім технологічних, галузевих чи міжгалузевих пріоритетних сфер, необхідно визначити горизонтальні пріоритети та

інструменти реалізації підходу (застосування ключових передових технологій, кластери, дослідницька інфраструктура, кооперація університетів і підприємств, інноваційно сприятливе бізнес-середовище для МСБ, цифровізація, соціальні інновації, зелене зростання тощо);

- основними критеріями відбору кількох пріоритетів з кола потенційних варіантів є наявність ключових активів та можливостей (зокрема спеціалізованих навичок і трудових ресурсів) для кожної з областей та, якщо можливо, їхнє оригінальне поєднання; потенціал диверсифікації цих секторів, міжгалузевих комплексів чи сфер; критична маса та/або критичний потенціал у кожному секторі; міжнародна роль регіону як локального вузла у глобальних ланцюгах вартості;

- пріоритети мають бути чітко виражені з акцентуванням на унікальних конкурентних перевагах у межах загальних напрямків і сфер діяльності;

- дієва стратегія розумної спеціалізації сприятиме структурним змінам та виникненню критичних кластерів, завдяки чому в процесі виробництва і розповсюдження знань мають бути реалізовані різноманітні зовнішні й внутрішні ефекти;

- процедура пріоритизації має носити регіонально і бізнес-орієнтований, інклюзивний і відкритий характер через залучення до процесу підприємницького відкриття всіх зацікавлених сторін та застосування певних методик організації таких процесів (опитування, семінари зі спільним керівництвом, краудсорсинг тощо).

Практична участь автора у діяльності робочої групи із розроблення проектів Стратегії розвитку Луганської області на 2021–2027 роки та планів заходів з її реалізації дозволила виділити декілька актуальних проблем упровадження смарт-спеціалізації у стратегічне планування розвитку українських регіонів, у тому числі при обґрунтуванні смарт-пріоритетів:

- низька готовність регіональних спільнот до впровадження підходу смарт-спеціалізації через брак попереднього досвіду активної регіональної промислової та інноваційної політики;

- недостатнє розуміння частиною основних стейкхолдерів (передусім бізнес-сектором та дослідницькими інституціями)

головних завдань, інструментів і потенційних ефектів (вигід) від участі у процесах та проектах RIS 3, складність утримання їхнього інтересу та забезпечення системної роботи робочих та фокус-груп;

- слабка комунікація між підприємницькими, освітніми та науковими структурами регіону, відсутність інституційних інструментів їхнього співробітництва, що перешкоджає розвитку регіонального інноваційного потенціалу, стримує процес підприємницького відкриття та обмежує коло можливих смарт-пріоритетів;

- надмірний акцент на галузевих (секторальних) пріоритетах при недостатній увазі до горизонтальних пріоритетів і заходів;

- недостатнє інформаційне охоплення та залучення до процесів RIS 3 регіональних суб'єктів з недомінуючих секторів, складність набуття новими видами діяльності і проектами з інноваційним потенціалом критичної маси;

- відсутність пропозицій системоутворювальних проектів міжгалузевого характеру, здатних виконати роль локомотиву інноваційних процесів в економіці всього регіону.

Науковцями Інституту економіки промисловості НАН України обгрунтовано тезу про необхідність зміни траєкторії розвитку старопромислових регіонів України та їх кластерів за концепцією смарт-спеціалізації [2, 3]. Серед варіантів запуску регіональних трансформацій перевагу надано стратегіям неоіндустріальної модернізації і диверсифікації, що реалізують потенціал синергії між існуючими і спорідненими галузями й ґрунтуються на активізації горизонтальних заходів.

Ураховуючи специфіку розвитку сучасного хімічного виробництва, теперішні суспільно-політичні, інституційні та фінансово-економічні проблеми Луганської області та потенціал її хімічного сектору [4], для вибору регіональною спільнотою смарт-пріоритетів запропоновано декілька напрямків: «зелена», або біохімія, автоматизація і ІКТ у хімічному виробництві, інноваційні рішення в екосистемі «хімічне виробництво – аграрна галузь». Серед пріоритетів горизонтального типу доцільними

будуть заходи з енергоефективності, екологізації та цифровізації виробництва, використання кластерних технологій, покращення взаємодії виробничих і дослідницьких структур.

Новизна проведеного дослідження полягає в ідентифікації актуальних проблем смарт-пріоритизації та розробленні прикладних рекомендацій для вибору смарт-пріоритетів Луганщини.

Список використаних інформаційних джерел

1. Foray D., Goddard J., Goenaga Beldarrain X., Landabaso M., McCann P., Morgan K., Nauwelaers C., Ortega-Argilés R. Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS 3). Luxembourg: Publications Office of the European Union. 2012. May, 122 p.
2. Amosha O., Lyakh O., Soldak M. Cherevatskyi D. Institutional determinants of implementation of the smart specialisation concept: Case for old industrial coal-mining regions in Ukraine. Journal of European Economy. 2018. № 17 (3). P. 305–332.
3. Амоша О. І. Передумови смарт-спеціалізації Донецько-Придніпровського макрорегіону на основі розвитку хімічного виробництва / О. І. Амоша, Г. З. Шевцова, Н. В. Швець // Економіка промисловості. – 2019. – № 3 (87). – С. 5–33.
4. Шевцова Г. З. Потенціал хімічного комплексу Луганської області: сучасний стан та перспективи структурної модернізації / Г. З. Шевцова, Н. В. Швець // Економічний вісник Донбасу. – 2019. – № 1 (55). – С. 4–15.

Є. А. Шевченко, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У теперішній час активного розвитку великих торговельних мереж підвищується значення логістичних стратегій, які, виходячи з довгострокових цілей підприємства, сприяють поліпшенню використання потенціалу розвитку підприємства, оптимізують управління матеріальними, транспортними, інформаційними

потоками та забезпечують ефективний взаємозв'язок з іншими підприємствами. Не зважаючи на достатню кількість наукових досліджень, присвячених питанням логістики на підприємстві, недостатньо розробленими залишаються теоретико-методичні аспекти формування системи логістичного управління на підприємстві, визначення місця логістичної стратегії в загальній стратегії підприємства, економіко-математичні підходи та узгодженість рішень усіх логістичних підсистем торговельного підприємства.

Стратегічний рівень керування логістичним процесом підприємства встановлює низку цілей та векторів удосконалення логістики торговельного підприємства та принципи оцінки бізнес-процесів. Беручи до уваги організаційну стратегію, підприємства формують цілий портфель між функціональних стратегій. Проте логістична стратегія, в сучасних економічних умовах, має бути цілком звичною для провадження вигідної комерційної діяльності торговельного підприємства.

Логістична стратегія – одна з функціональних стратегій підприємства (поряд з виробничою, фінансовою, маркетинговою, стратегією розвитку тощо), що ідентифікується у логістичних системах та ґрунтується на таких цілях: оптимізація рівня запасів, мінімізація часу переміщення матеріалів і виробів, забезпечення високого рівня логістичного обслуговування, забезпечення мінімального акцептованого рівня загальних витрат у логістичному каналі [1, с. 11].

Логістичні стратегії, подібно до інших функціональних стратегій, тісно пов'язані із конкурентними стратегіями та загальним стратегіями підприємства, які безпосередньо визначають основні вектори діяльності підприємства.

Формування логістичних стратегій передбачають у собі системність та зваженість у прийнятті важливих стратегічних рішень. Відправною точкою визначення місця логістичних стратегій у загальній корпоративній стратегії є попередній всебічний аналіз діяльності підприємства та усвідомлення цілей і завдань, які стоять перед даною організацією. Такий аналіз окреслює основні етапи формування логістичної стратегії: визначення ло-

гістичної місії; формулювання стратегічних цілей та завдань, аналіз середовища логістики підприємства з проведенням логістичного аудиту [2, с. 15].

На думку О. М. Тридіда та К. М. Танькова, формування логістичної стратегії підприємства передбачає системний підхід, зваженість у прийнятті рішень і складається з таких етапів [3, с. 58]:

- визначення логістичної місії;
- формування стратегічних цілей та завдань;
- аналіз логістичного середовища підприємства;
- проведення логістичного аудиту;
- прийняття стратегічних логістичних рішень.

При формуванні логістичної стратегії необхідно дотримуватися наступних правил:

1. встановлювати реально виконувані цілі;
2. досягати чіткості та конкретності у формуванні логістичної місії підприємства, що забезпечить надалі можливості для визначення міри її виконання;
3. визначити інструменти, за допомогою яких можливо досягти максимальної ефективності інтеграції логістичних стратегій у загальну корпоративну спрямованість.

Висновок. У роботі визначено основні етапи логістичної стратегії підприємства, проведено аналіз, що показує наслідки відсутності чіткої логістичної стратегії підприємства. Запропоновані норми формування логістичної стратегії допоможуть торговельному підприємству окреслити чіткі вектори, щодо формування логістичної стратегії та впровадження її у загальну корпоративну стратегію.

Список використаних інформаційних джерел

1. Панчишин Я. М. Забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту в інноваційній логістичній системі : дис... канд. екон. наук : 08.00.03 / Я. М. Панчишин ; Укр. держ. акад. залізничного трансп. – Харків, 2009.
2. Сергєєв В. И. Менеджмент в бізнес-логістиці / В. И. Сергєєв. – Москва : Інф. дом «Філін», 2006. – 782 с.
3. Dietz W. Grunlage der Logistik / Dietz W., Sasch B. – Wien, 1971.

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГРОМАД, ТЕРИТОРІЙ ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Я. А. Гапоненко, студентка

*Ю. О. Юхновська, к. е. н., доцент – науковий керівник
КЗВО «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

Сучасний стан розвитку світової економіки характеризуються активізацією процесів інтернаціоналізації, глобалізації та інтеграції. На мікрорівні інтеграція здійснюється шляхом формування в економіці країни господарських блоків – кластерів, які об'єднують фірми й організації на визначеній території, що пов'язані між собою випуском кінцевої продукції. При цьому регіон, усередині якого вони розташовуються, варто розглядати як місце нагромадження «критичної маси» соціального й людського капіталу, наукового, інноваційного й виробничого потенціалів. Тільки за наявності такого утворення кластери виявляються стійкими, системно-емерджентними й конкурентоспроможними.

Інтеграція України до європейського економічного простору вимагає прискорення розвитку національної економіки, створення умов для розвитку інновацій, залучення інвестицій. На визначення основних пріоритетних напрямків та галузей розвитку регіону впливають фактори зовнішнього середовища, такі як природничо-географічні, демографічні, соціально-економічні, політико-правові, розвиток науки.

Таким чином, кластер являє собою об'єднання за географічною ознакою підприємств, що має за мету отримання переваг вході спільної партнерської діяльності. З огляду на те, що в Україні чітко виражена регіональна локалізація окремих галузевих виробництв, застосування кластерної концепції може сприяти інтенсифікації спільної діяльності в рамках взаємодії бізнесу та влади.

У 2000 р. на Поділлі було створено будівельний кластер, який об'єднував будівельників чи виробників будівельних матеріалів, проектувальників, дизайнерів, юристів, торговельні об'єднання, приватних підприємців, аудиторів та консультаційні фірми. У межах кластеру було сформовано єдині фінансові відносини, що мали за мету фінансову підтримку учасників кластеру шляхом закупівлі товарів та отримання послуг через учасників об'єднання. Формування кластеру сприяло появі нової технології випуску суміші типу «Черезіт», яка відрізнялась від польської аналогічної суміші низькою ціною та виготовлялася із місцевих компонентів. Особливий розвиток в Хмельницькому регіоні отримали туристичні кластери, що були сформовані з метою використання місцевих природних ресурсів. В успішному розвитку туристичної галузі особливе значення приділялося орієнтації на унікальну культурну спадщину регіону, порівняно розвинуту інфраструктуру тощо. Так, в м. Кам'янець-Подільський було сформовано туристичний кластер еко-агротуризму «Оберіг» в м. Грицеве, Шепетівського району, який базується на використанні високого потенціалу рекреаційних та історико-культурних ресурсів території. Отже, кластери представлені в різних регіонах України за своєю функціональною спрямованістю є надзвичайно різними. Формування кластерних об'єднань має велике значення для ефективної економічної діяльності регіону, виробництва висококонкурентної продукції, розвитку нових технологій та залучення інвестицій.

У той же час, в Україні спостерігається пасивність формування кластерів, що обумовлена відсутністю досконалого інвестиційно-інноваційного механізму формування і функціонування кластерів. Не визначена державна політика щодо організації кластерів в регіонах, в законодавстві України відсутні нормативно-правові акти, які б регулювали діяльність кластерних об'єднань не сприяють поширенню процесів кластеризації

Україна має значний потенціал для кластеризації як в напрямку розробки нових технологій, так і в традиційних напрямках. Тому необхідне забезпечення організаційно-правової, фінансово-економічної та інституційної підтримки кластерних ініціатив з боку держави, сприятиме інноваційному розвитку еко-

номіки країни, підвищенню конкурентоздатності вітчизняних товарів на міжнародному ринку, залученню інвестицій.

Таким чином, у моделі кластерної організації якнайповніше враховані джерела конкурентних переваг. Кластерний підхід дозволяє реалізувати найважливіші взаємозв'язки в виробництві, технологіях, інформації, маркетингу й попиті споживачів, які характерні для цілого комплексу підприємств і галузей. Формування таких взаємозв'язків визначає спрямованість і темпи інновацій, надає можливості підвищення конкурентоспроможності кінцевої продукції. Тому використання кластерного підходу може стати дієвим засобом підвищення ефективності виробництва в цілому по Україні.

Список використаних інформаційних джерел

1. Брижань І. А. Вплив кластерних об'єднань на розвиток підприємств і регіонів / І. А. Брижань, І. М. Савицька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 189–194.
2. Варяниченко О. В. Формування інноваційних кластерів в Україні як інструмент розвитку та конкурентоздатності / О. В. Варяниченко // Науковий вісник НГУ. – 2011. – № 3. – С. 118–121.
3. Войнаренко М. П. Кластери в економіці: монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
4. Державне управління: плани і проекти економічного розвитку: монографія / за заг. ред. О. Ю. Кучеренка, І. В. Запатріної. – Київ: ВІП, 2006. – 624 с.
5. Захарченко В. И. Механизм государственной поддержки кластерных инициатив / В. И. Захарченко // Прометей: зб. наук. пр. – Донецьк, 2010. – Вип. 1 (31) – С. 133–135.
6. Макаренко М. В. Формування регіональної кластерної політики / М. В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 12. – С. 197–206.
7. Мягих І. М. Кластерна форма організації – дієвий засіб підвищення ефективності виробництва / І. М. Мягих // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 104–107.

8. Назаренко С. А. Кластерний механізм підвищення конкурентоспроможності регіону / С. А. Назаренко // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 1. – С. 26–29.
9. Папковська О. Е. Формування кластерної політики в регіонах України / О. Е. Папковська // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 1. – С. 239–241.
10. Портер М. Конкуренція / М. Портер ; [пер. с англ.] – Москва : Издательский дом «Вильямс». 2005. – 608 с.
11. Прощаликіна А. М. Проблеми і перспективи формування інноваційних кластерів в Україні / А. М. Прощаликіна // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2010. – Випуск 2 (8). – С. 55–63.

К. О. Гедерім, магістр

О. В. Вараксіна, к. е. н

Полтавська державна аграрна академія

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах інтеграції країни в світовий економічний простір посилюється проблема зростання економічної ефективності підприємницької діяльності. Ця проблема вимагає перегляду наявних теорій економічної безпеки та пошук дієвих інструментів і механізмів, які зможуть протидіяти викликам зовнішнього і внутрішнього середовища та забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Ми поділяємо погляди науковця, який зазначає, що «економічна безпека – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технологій, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [1, с. 22].

Економічна безпека має кілька рівнів [2]:

- 1) міжнародна безпека (глобальна, регіональна);
- 2) національна безпека (держави, галузі, регіону, суспільства);

3) приватна: підприємства, господарства або особистості.

До основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства належить:

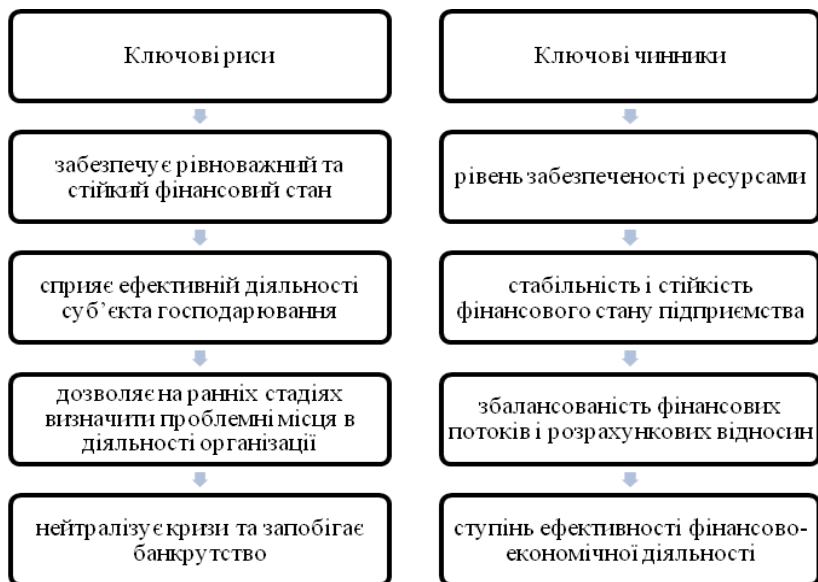
- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу об'єкта господарювання;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства (організації);
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці й досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [3, с. 321].

Насамперед, економічна безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, адже ґрунтується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі, перспективах розвитку. Кожному економічному явищу властиві специфічні фактори ризику, що зумовлюють особливості системи управління ними (рис. 1).

Наукові розвідки акцентують увагу на системному, ресурсному, та функціональному підході до визначення складових економічної безпеки. Так, ресурсний підхід передбачає, що безпека підприємства визначається рівнем забезпеченості його функціональних складових (фінансової, соціальної, інформаційної, техніко-технологічної, екологічної, політико-правової, силової, продуктової тощо) [5, с. 189].

Системний підхід ґрунтується на захищеності від ризиків, ефективності функціонування, здатності до розвитку і взаємозв'язках безпеки, життєвого циклу функціонування підприємства [5, с. 190]. Функціональний підхід найбільш поширений і

передбачає виокремлення у складі економічної безпеки складових, ґрунтуючись на їх функціональній спрямованості.



Джерело: [4, 5]

Рисунок 1 – Ключові риси та чинники впливу на економічну безпеку

Отже, проведене дослідження (виконаний аналіз) підтверджує, що захист від внутрішніх та зовнішніх загроз та максимальне досягнення основних цілей функціонування підприємства. При цьому, основними напрямками забезпечення економічної безпеки посилення конкурентоспроможності, підвищення його фінансової стійкості, впровадження сучасних методів управління підприємством.

Список використаних інформаційних джерел

1. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ : КНЕУ, 2001. – 528 с.

2. Козаченко Г. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – Київ : Либра, 2003. – 280 с.
3. Варналій З. С. Економічна безпека : [навч. посіб.] / З. С. Варналій. – Київ : Знання, 2009. – 647 с.
4. Нізяєва С. А. Виділення критеріїв економічної безпеки підприємства / С. А. Нізяєва // Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту», 8–10 листопада 2012 р., м. Львів.
5. Філіппова С. В. Оцінювання економічних показників діяльності організації на засадах врахування поглядів груп економічного впливу [Електронний ресурс] / С. В. Філіппова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – Одеса, 2013. – № 2 (7). – С. 235–240. – Режим доступу: <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>. – Назва з екрана.
6. Хлистун О. А. Формування змісту фінансово-економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери / О. А. Хлистун // Вісник Чернігівськ. держ. технологічного ун-ту. – 2014. – № 2 (74). – С. 187–195.

Н. С. Голод, магістр спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування

Г. М. Сидоренко-Мельник, к. е. н., доцент кафедри фінансів та банківської справи

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВІДТВОРЕННЯ

Економічна сутність і матеріально-речовий зміст основних засобів є визначальними характеристиками щодо окреслення їхнього значення у здійсненні відтворювальних процесів, функціонуванні та розвитку будь-якого виробництва. Уся сукупність наявних основних засобів становить найбільшу за питомою вагою частину (близько 60 відсотків) балансу народного господарства [1, с. 394].

Згідно Податкового кодексу України, у податковому обліку до основних фондів належать матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6 000 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6 000 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [2].

В сучасних умовах гострої конкуренції, стрімкого розвитку науково-технічного прогресу та використання інноваційних технологій у виробничих підприємств виникає потреба в оновленні основних засобів, від яких і залежить рівень техніко-технологічного виробництва та можливість покращення якості виробленої продукції. Необхідність забезпечення постійного оновлення основного капіталу породжує одну з головних проблем ефективного функціонування сучасних підприємств – достатність фінансових джерел капітальних інвестицій.

Процес відтворення основних засобів характеризується постійним динамічним рухом та зміною (заміною) форми (конфігурації) його складових: ремонт, реновація, модернізація та заміна окремих елементів; технічне переозброєння, введення в дію додаткових потужностей, реконструкція та розширення діючих підрозділів, допоміжних виробництв і підприємства у цілому, а також будівництво нових виробничих і невиробничих об'єктів. Неодмінним забезпеченням оптимального перебігу відтворювальних процесів є безперервний аналіз ступеня зношеності, (спрацювання, старіння), амортизація основних засобів, контроль ефективності відтворення та використання основних засобів.

Характерними ознаками процесу відтворення основних засобів є наступні:

– основні виробничі засоби поступово переносять свою вартість на вироблену продукцію;

- у процесі відтворення основних виробничих засобів одночасно відбувається рух їхньої споживної вартості;
- нарахуванням амортизаційних відрахувань здійснюється нагромадження в грошовій формі частково перенесеної вартості основних виробничих засобів на готову продукцію;
- основні виробничі засоби поновлюються в натуральній формі протягом тривалого часу, що дає можливість маневрувати коштами амортизаційного фонду [3, с. 114].

Форми відтворення основних засобів класифікуються за розміром фінансування та ефективністю його проведення:

- підтримання основних засобів у придатному для експлуатації стані без зміни їх первісної корисності шляхом проведення технічних доглядів, поточних і капітальних ремонтів. Для цієї мети на підприємстві може створюватися фонд ремонтних робіт;
- реновація основних засобів, тобто заміна фізично і морально зношених основних засобів новими, найчастіше – більш продуктивними, з кращими технічними характеристиками. Джерелом цієї форми відтворення є амортизаційні відрахування, надходження від реалізації використовуваних раніше основних засобів;
- розширене відтворення основних засобів на існуючій та новій технічній основі (здійснення модернізації, реконструкції, переоснащення виробництва). Здійснюється за рахунок прибутку підприємства і частково амортизаційних відрахувань, також можливе використання позикових і залучених коштів.

Існує два шляхи розширеного відтворення основних засобів:

- інтенсивний – впровадження у виробництво нового сучасного інноваційного обладнання та устаткування, яке підвищить ефективність виробництва;
- екстенсивний шлях – оновлення основних засобів базової технічної основи, але в більшій кількості.

Незважаючи на те, що розширений спосіб відтворення основних засобів забезпечує прискорення темпів розвитку та покращення ефективності виробництва завдяки інтенсифікації відтворення та покращення стану діючих основних засобів підприємств, в період обмеженості джерел фінансування підприємству

доцільніше застосовувати особливу форму відтворення основних засобів – лізинг (як фінансовий, так і оперативний). Завдяки лізингу підприємства мають можливість спрямовувати фінансові ресурси не на придбання необхідних основних засобів, а використовувати їх для організації поточної діяльності і розширювати можливості одержання додаткового доходу. Завдяки лізингу здійснюється оновлення виробництва на якісно новій основі. Він відкриває можливості до інноваційного технологічного оновлення, забезпечуючи зростання продуктивності праці і підвищення доходності підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Кваско А. В. Методика оцінки рівня організації поліграфічного виробництва. Технологія і техніка друкарства, 2010. – № 2. – С. 137–144.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI за станом на 26.07.2017. База даних «Законодавство України» // ВР України. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрана.
3. Астапова Г. В. Неінституціональні підходи щодо відтворення основних фондів підприємств / Г. В. Астапова, С. Т. Пілецька // Вісник СумДУ. Серія «Економіка», 2011. – № 1. – С. 113–119.

В. К. Горбань, здобувач вищої освіти

***О. В. Калініченко, к. е. н., доцент – науковий керівник
Полтавська державна аграрна академія***

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Формування інноваційної економіки по своїй природі повинно орієнтуватися на зменшення витрат виробництва, створення нових технологій, продукції, покращення життя людини та піднесення його на якісно новий рівень. Держава виконуючи свої функції покликана полегшити процес формування інноваційної економіки та створити умови, при яких громадяни України

будуть отримувати, як можливо більшу кількість якісних благ, при витрачанні мінімальної кількості ресурсів. Таке економічне спрямування України, а також бажання відповідати світовим стандартам та займати достойне місце на світовій арені обумовило даний напрямок дослідження.

Держава в сучасному її прояві є одним з найсуттєвіших механізмів узгодження всіх рівнів інтересів у суспільстві. На сьогоднішній день є безліч об'єктивних теорій виникнення держави, проте в своїй основі вони сходяться в одному, що держава не може існувати без певної території, без населення та без влади (керуючої частини населення, що проживає на визначеній території та наділена винятковими повноваженнями) [1, с. 38–42].

Традиційно публічно-правовим підґрунтям безпосереднього впливу держави на економічні процеси цілком слушно вважають так звані «провали ринку», тобто необхідність втручання держави пояснюється загалом двома типами диспропорцій і дисфункцій, що виникають у процесі самостійного функціонування ринкового економічного механізму. Це, по-перше, необхідність додержання суб'єктами господарювання норм економічної конкуренції та стандартів якості й безпеки товарів та послуг. По-друге, питання екологічної безпеки та соціальної гармонії є об'єктами впливу відповідно екологічної та соціальної політики держави, які мають взаємодіяти і впливати ззовні на економічну політику [1, с. 44–51].

Задоволення потреб у суспільстві кожним індивідумом відбувається по різному та задовольняється різними компонентами та найменуваннями товарів та послуг. Крім безпосередньої залежності від матеріального достатку, досить вагому роль займає культурний, географічний та соціальний чинник. З метою задоволення цілого комплексу потреб у суспільстві, держава повинна створювати умови за яких відбудеться максимальна адаптація підприємств до вимог ринку. Для максимальної орієнтації виробництва товарів та створення послуг в Україні задля задоволення потреб своїх громадян, необхідно динамічно та цілеспрямовано відстежувати зміни у ринковому попиті. Така стратегія поведінки робить пряму залежність між виробництвом товарів з

однієї сторони та створенням послуг з іншої, від наявних нужд в країні, а отже, будуть створюватися товари, котрі однозначно знайдуть свого покупця [2, с. 149–151].

Склад граничного набору благ для задоволення потреб населення визначається з врахуванням наступних чинників:

- наявних рекомендацій від компетентних установ, щодо мінімальних об'ємів споживання товарів та послуг, необхідних для забезпечення повноцінного життєзабезпечення, як людини так і домогосподарств;

- рівня споживання благ в сім'ях з гранично низьким рівнем прибутку;

- склад членів сімей та рівнів їх доходів.

Заробітна платня, як основна складова трудових доходів в Україні не завжди виконує свої функції, оскільки залишається вкрай низькою. Її міжгалузєва та міжрегіональна диференціація – над помітна, а міжкваліфікаційні розбіжності надмірні [2, с. 153].

На сьогоднішній день є досить сильне протиставлення між керуючою ланкою та основною частиною населення. Значна різниця між багатими і бідними тільки загострює проблему. Відповідно з цим формування інноваційної економіки вимагає наявності досить високого рівня соціальної відповідальності керуючої частини населення та їхню здатність враховувати національні інтереси держави [2, с. 155].

Розвиток сучасного світу вимагають тісного взаємозв'язку між функціями держави та необхідністю задоволення нужд людини. Задоволення потреб людини повинно відбуватися за будь яких умов та в незалежності від соціального статусу індивідуума. Держава опиняється у виграшному становищі, коли задовольняються нужди її громадян, так як споживач задовольняє їх за рахунок власних коштів, що відповідно вивільняються та збільшують грошову масу в обігу [3, с. 53–55].

З метою зниження вірогідності досягнення межі, коли витрати переважають доходи індивідуума по віх складових якості життя, держава здатна застосовувати такий механізм з досить вагомим соціальним ефектом, як перерозподіл. Цей механізм здатен дещо розмити межі між багатими та бідними верствами населення. До іншого подібного механізму можна віднести кон-

куренцію, так як значна частина дослідників притримуються думки, що вона є найбільш ефективним способом задоволення нужд людини та суспільства. Конкуренція по своїй природі підштовхує виробника до застосування нових технологій, проектів, пошуку нових джерел сировини за для покращення якості кінцевої продукції та збільшення кількості клієнтів компанії. З позиції окремо взятого споживача конкурентоздатність товару визначається співставленням комплексу благ від отриманої продукції, та співвідношенням витрат до рівня доходу індивідуума, пов'язаних з його придбанням. У деяких випадках отримана продукція вимагає додаткових витрат на обслуговування та утилізацію, тому цей чинник теж враховується при виборі товару [3, с. 59–60].

На сьогоднішній час існує велика кількість підходів до розуміння природи держави її функцій та межі втручання в економічне життя суспільства. Однією з основних цілей держави сьогодні є забезпечення гідного життя свого населення. Проте досить часто бувають випадки, коли владна частина населення переслідуючи свої власні інтереси, нехтує потребами суспільства. На практиці чим менший соціальний статус в індивідуума, тим далі він буде знаходитись від очікуваного рівня задоволення своїх потреб. Враховуючи культурний, географічний та соціальний фактор держава повинна створювати умови для максимальної адаптації виробників суспільних благ до вимог споживачів. Проведення інноваційної діяльності на підприємствах завжди перебуває в стані підвищеного ризику. Мова йде про час витрачений на дослідження, залучення додаткового капіталу та використання резервів, що може бути не доцільним [4, с. 40–48].

Отже, інноваційне спрямування розвитку держави повинно орієнтуватися на цільове задоволення потреб, як суспільства у цілому так і кожної людини окремо.

Список використаних інформаційних джерел

1. Буян І. В. Ринкова система праці – сучасна економічна форма взаємодії біологічного, духовного, соціального в людині з природою / І. В. Буян // Психологія і суспільство. – 2015. – № 4. – С. 38–51.

2. Задихайло Д. Держава та економічне ринкове середовище: господарсько-правовий контекст / Д. Задихайло // Вісник Академії правових наук України. – 2005. – № 3 (42). – Харків : Право, 2012. – С. 149–161.
3. Фаріон М. М. Можливості та роль держави в задоволенні потреб суспільства за умов формування інноваційної економіки / М. М. Фаріон, В. В. Ковч // Галицький економічний вісник № 3 (42) – 2010. – С. 53–60.
4. Яковюк І. В. Реалізація соціальної функції держави в умовах європейської інтеграції / І. В. Яковюк // Державне будівництво та місцеве самоврядування. Вип. 7. – Харків : Право, 2014. – С. 40–48.

С. В. Іванов, чл.-кор. НАН України, д. е. н., професор

В. І. Ляшенко, д. е. н., професор

Н. В. Трушкіна, к. е. н.

Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ)

ЩОДО ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СТВОРЕННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ В ПРИДНІПРОВСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РАЙОНІ

У сучасному світі розвивається модель інноваційної економіки, яка ґрунтується на домінуванні нематеріальних чинників виробництва – знань та інтелектуальних ресурсів, що знижує дієвість традиційної галузевої моделі економічної політики з надання точечної державної підтримки окремих суб'єктів господарювання. Це вимагає пошуку якісно нових інструментів підтримки й підвищення конкурентоспроможності регіонів, серед яких є кластерний підхід. Його суть полягає у формуванні й розвитку транспортно-логістичного кластеру як дієвої форми партнерства підприємницьких структур, наукових установ, вищих навчальних закладів, інституцій логістичної інфраструктури та органів влади з метою трансформації транспортної системи Придніпровського економічного району.

Транспортна система одна з перших сприймає зміни в національній і регіональній економіці, обсяг і якість транспортно-

логістичних послуг багато в чому залежить від її стану. Однак і сама транспортна система стимулює підвищення рівня економічної активності, розширяє масштаби виробництва.

Разом з тим, існує ряд чинників і проблем, які стримують розвиток транспортної інфраструктури в Придніпровському економічному районі [1–5]. До таких чинників можна віднести: політичні, інституційні, інвестиційно-фінансові, інфраструктурні, логістичні, інформаційні, екологічні тощо.

Серед проблем функціонування транспортної інфраструктури можна вказати такі: низька взаємодія та інформаційна підтримка суб'єктів транспортно-логістичної системи; наявність парку транспортних засобів, які не відповідають європейському рівню; недостатній рівень використання гео економічного положення району для експорту транзитних послуг як реального ресурсу задля досягнення економічного зростання; відсутність сучасних логістичних терміналів і систем; недостатній інноваційний рівень розвитку сфери транспорту й складського господарства.

Узагальнюючи стратегічні документи соціально-економічного розвитку регіонів на прикладі Дніпропетровської, Запорізької й Кіровоградської областей встановлено, що в них не розроблено відповідних регіональних програм і стратегій розвитку транспортно-логістичного кластеру. На даний час у Запорізькій, Дніпропетровській і Кіровоградській областях діють Стратегії розвитку на період до 2020 року, які ґрунтуються на засадах Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» і Державної стратегії регіонального розвитку України до 2020 року і реалізуються в рамках Проекту ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні».

У Стратегії розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року йдеться про розвиток міжрегіональної та внутрішньо-регіональної транспортної мережі. У Стратегії регіонального розвитку Запорізької області до 2020 року до завдань оперативної цілі включено «Стимулювання залучення інвестицій», яка полягає у підвищенні рівня логістично-транспортного потенціалу шляхом передпроектної підготовки до створення логістичних

центрів, реконструкції аеропортів, розвитку інфраструктури річкових і морських портів. У Стратегії регіонального розвитку Кіровоградської області до 2020 року до стратегічних напрямів віднесено підвищення транспортно-транзитного потенціалу на основі створення транспортно-логістичних вузлів у ключових містах області та об'єктів транспортної інфраструктури. Серед інтегральних стратегічних цілей вказано такі: запровадження сучасних моделей та успішних практик управління та формування інфраструктури шляхом створення мережі інститутів розвитку й кластеризації основних галузей регіональної економіки.

Таким чином, виявлено, що у цих стратегічних документах не прописано механізм реалізації фінансового забезпечення розвитку транспортно-логістичного кластеру як «ядра» регіональної транспортно-логістичної системи із залученням нетрадиційних джерел інвестування й фінансових інструментів, у тому числі за рахунок публічно-приватного партнерства.

У зв'язку з вищевикладеним доцільно розробити концепцію формування транспортно-логістичного кластеру як ефективного інструменту інноваційного розвитку через більш раціональне використання наявних потужностей і ресурсів. Фінансове забезпечення реалізації даної концепції має відбуватися з використанням коштів бюджетного фінансування; власних коштів підприємств-учасників кластеру; залучених коштів (венчурне інвестування, краудінвестинг, факторинг, публічно-приватне партнерство, кошти кредитних установ, іноземні інвестиційні ресурси, гранти міжнародних фінансових організацій тощо).

Транспортно-логістичний кластер як система самоорганізації бізнесу має більш економічну стійкість, що забезпечить: розвиток транспортної інфраструктури як найважливішої складової регіональної економіки; збільшення податкової бази; створення нових робочих місць; активізацію розвитку транзитного, у тому числі міжнародного потенціалу економічного району; збільшення обсягів вантажоперевезень і вантажообігу; зростання рівня логістичного обслуговування споживачів транспортних послуг; збільшення обсягів прямих інвестицій у транспортну сферу й логістику; зростання частки капітальних інвестицій у сфері

транспорту й складського господарства в загальному обсязі капітальних інвестицій за всіма видами економічної діяльності.

Отже, підвищення конкурентоспроможності підприємств-учасників транспортно-логістичного кластеру дозволить створити сприятливі умови для зростання обсягів і якості надання комплексу транспортно-логістичних послуг, а також сформува-ти якісно нову модель регіональної економіки Придніпровсько-го економічного району, яка відповідатиме сучасним вимогам господарювання.

Список використаних інформаційних джерел

1. Ляшенко В. І. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / В. І. Ляшенко, Є. В. Котов НАН України, Ін-т економіки пром-сті ; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с.
2. Іванов С. В. Транспортно-логістичні кластери в контексті розвитку транспортної системи України та окремо взятого економічного району / С. В. Іванов // Економічний вісник Донбасу. – 2018. – № 1 (51). – С. 15–22.
3. Іванов С. В. Особливості розвитку транспортно-логістичної системи Придніпровського економічного району / С. В. Іванов, В. І. Ляшенко, Н. В. Трушкіна // Регіональна економіка та управління. – 2019. – № 3 (25). – С. 22–27.
4. Trushkina N. V. Proposals for the creation of the appropriate institutional conditions of the formation and development of logistic clusters in the economic regions of Ukraine / Trushkina N. V., Rynkevich N. S. // Економічні інновації : зб. наук. праць. Т. 21. Вип. 3 (72). Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2019. – С. 138–149. DOI: [https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3\(72\).138-149](https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3(72).138-149).
5. Kwilinski A. Logistics cluster as an institution of regional development in the context of economic modernization. / Kwilinski A., Trushkina N. // Science and practice: collection of scientific articles. June 28, 2019, University of Macedonia. Midas S.A., Thessaloniki, Greece, 2019. – P. 55–59.

Е. Ф. Ісмаїлова, студентка

**Ю. О. Юхновська, к. е. н., доцент – науковий керівник
КЗВО «Хортицька національна навчально-реабілітаційна
академія» ЗОР**

ВПЛИВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Всебічне дослідження аспектів туризму є актуальною проблемою, яка обумовлена його багатогранністю та суспільною значущістю. Можна впевнено сказати, що туризм став однією із невід’ємних складових життєдіяльності людей у більшості країн світу, та є одним із найперспективніших напрямків соціально-економічної діяльності у XXI сторіччі. Варто також зазначити, що туристична діяльність ввійшла до найбільших експортних галузей світу та стала найрентабельнішою галуззю світової економіки, що визначає актуальність і практичну значимість проблеми та вимагає всебічного її вивчення.

Позитивний економічний вплив сектору туристичних послуг проявляється за допомогою таких функцій:

- 1) формування валової доданої вартості;
- 2) забезпечення зайнятості населення як у туристичній галузі, так і в інших (суміжних) галузях економіки;
- 3) активізації внутрішньої та міжнародної торгівлі товарами та послугами інших галузей економіки;
- 4) забезпечення притоку іноземної валюти;
- 5) вирівнювання стану платіжного балансу;
- 6) формування дохідної частини державного бюджету;
- 7) сприяння економічному розвитку регіонів та підвищення рівня життя місцевого населення;
- 8) забезпечення припливу інвестицій;
- 9) розширення виробництва галузей, що обслуговують туристичну галузь;
- 10) підвищення добробуту нації [2].

Незважаючи на позитивний економічний вплив сектору туристичних послуг на національну економіку, деякі вчені, зазначають, що туризм може мати негативний вплив.

Вплив сектору туристичних послуг на стан та розвиток національної економіки не можна охарактеризувати однозначно. З одного боку, розвиток туризму прискорює економічне зростання країни, виконує функцію формування добробуту населення, активізує виробництво, споживання, торгівлю, а з іншого – неконтрольований розвиток туризму призводить до дефіциту трудових і грошових ресурсів унаслідок неефективного їх переливу в сектор туристичних послуг з інших галузей економіки, веде до погіршення економічних умов життя місцевого населення. Втім негативні ефекти впливу сектору туристичних послуг зменшуються ефективними напрямками державної туристичної політики [2].

До економічних функцій туризму, в першу чергу відносяться економічні вигоди, які він надає. Так, туризм стимулює розвиток елементів інфраструктури – готелів, ресторанів, підприємств торгівлі тощо. Він зумовлює збільшення доходної частини бюджету за рахунок податків, що можуть бути прямими (плата за візу, митний збір) або непрямыми (збільшення заробітної плати робітників спричинює збільшення сум прибуткового податку, що сплачується ними в бюджет). Крім цього, як зазначалося вище, туризм має широкі можливості для залучення іноземної валюти і різного роду інвестицій. Не менш важливою економічною функцією туризму являється диверсифікації економіки, утворюючи галузі, що обслуговують індустрію туризму, забезпечує зростання доходів населення та підвищення рівня добробуту нації [3].

Також вплив туризму на економічний розвиток виявляється у підвищенні ділової активності та розширенні виробництва товарів і послуг у результаті збільшення платоспроможного попиту за рахунок іноземних та місцевих екскурсантів. З економічної точки зору привабливість туризму як галузі, що надає послуги, полягає у більш швидкій окупності вкладених коштів та отриманні доходу у вільно конвертованій валюті. У багатьох країнах туризм входить у першу трійку провідних галузей держави, розвивається швидкими темпами і відіграє важливе соціальне та економічне значення, оскільки він збільшує місцеві

доходи; створює нові робочі місця; розвиває всі галузі, пов'язані з виробництвом туристичних послуг; розвиває соціальну та виробничу інфраструктуру у туристичних центрах; активізує діяльність народних промислів і розвиток культури та сприяє їм; забезпечує зростання рівня життя місцевого населення; збільшує валютні надходження [3].

Але позитивний вплив туризму на економіку держави відбувається тільки у тому випадку, якщо він розвивається всебічно тобто не перетворює економіку країни в економіку послуг. Іншими словами, економічна ефективність туризму передбачає, що він в державі повинен розвиватися паралельно і у взаємозв'язку з іншими галузями соціально-економічного комплексу.

Таким чином, багатосторонній аналіз залежності між рівнем розвитку національної економіки та сектором туристичних послуг, проведений на основі вивчення останніх публікацій зарубіжних та вітчизняних вчених, дозволив сформулювати комплексний механізм впливу сектору туристичних послуг на рівень розвитку національної економіки. Його сутність полягає в такому: поступове підвищення соціально-економічного рівня життя населення країни збільшує його потреби у відпочинку й дозвіллі, що збільшує внутрішні та виїзні туристичні потоки. У свою чергу, поширення внутрішнього туризму стає стимулюючим чинником для розвитку сектору туристичних послуг: відбувається зростання внеску туристичної галузі в бюджет, зростає кількість зайнятих у туристичному секторі. Зростання інвестицій у туристичний сектор веде до створення туристичних об'єктів та розвитку туристичної інфраструктури, що підвищує привабливість національного сектору туристичних послуг. Це стимулює зростання внутрішніх та виїзних туристичних потоків і забезпечує підвищення соціально-економічного розвитку країни. У подальшому планується аналіз чинників, що впливають на розвиток туристичного сектору. Отже, галузь туризму не тільки приносить значну частину прибутку до бюджету туристично-розвинутих держав, а й є надзвичайно перспективною і безсумнівно може стати одним з головних джерел надходжень до держбюджету інших країн.

Список використаних інформаційних джерел

1. Туризм як чинник економічного розвитку країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/myronov4.htm. – Назва з екрана.
2. Вплив туризму на економіку держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://skole.com.ua/uk/papers/13-turizm/34-turizm-ekonomika.html>. – Назва з екрана.
3. Вплив сектору туристичних послуг на розвиток національної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/lebedjeva3.htm. – Назва з екрана.

А. Л. Кравцова, магістр спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування

О. В. Ярш, к. е. н., доцент кафедри фінансів та банківської справи

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ

Характерними рисами, притаманними процесу управління підприємством в сучасному динамічному середовищі, є здатність функціонувати в умовах відсутності чітко визначених векторів розвитку галузевої політики, низької адаптивності до нестабільних умов вітчизняного та високих потреб міжнародного ринків; постійної мінливості суспільних і політичних орієнтирів та необхідності інноваційного технологічного розвитку. Здійснення ефективної діяльності підприємства в зазначених умовах можливе за рахунок забезпечення достатнього рівня платоспроможності.

Проблема управління платоспроможністю є досить актуальною на сьогодні як у практичному, так і у організаційно-методичному та науковому аспектах. Незважаючи на існування досить значної кількості досліджень з економічного і фінансового аналізу, фінансового менеджменту, єдина точка зору щодо трактування сутності платоспроможності підприємства відсутня.

Систематизуємо основні теоретичні підходи до визначення сутності дефініції «платоспроможність підприємства»:

1. Визначає платоспроможність як здатність підприємства виконувати свої зобов'язання.
2. Характеризує платоспроможність як важливий показник фінансової стійкості підприємства.
3. Ототожнює платоспроможність з ліквідністю підприємства.
4. Формулює зміст платоспроможності як можливість покрити збитки.

З урахуванням виокремлення основних чотирьох підходів до характеристики платоспроможності підприємства, які об'єднує насамперед позиція достатності грошових коштів у підприємства, пропонуємо власне, уточнене визначення.

Отже, на наш погляд, платоспроможність є одним з основних обов'язкових індикаторів ефективної діяльності підприємства та відображає здатність зберігати його рівноважний, конкурентоспроможний стан, постійно реагуючи та адаптуючись до екзогенних та ендогенних чинників.

На наш погляд, не варто розглядати платоспроможність виключно як показник, оскільки значення показників фіксують ситуацію, що склалась на підприємстві на певну розрахункову дату, тобто є одномоментними, при цьому можуть змінювати своє значення у перспективі.

Визначення сутності платоспроможності підприємства також буде неповним без врахування причинно-наслідкових зв'язків та закономірностей її виникнення.

Вважаємо доцільним визначити і доповнити існуючі класифікації чинників впливу на платоспроможність [1, 2, 3], при цьому пропонуємо згрупувати всю різноманітність чинників впливу за наступними ознаками, таблиця 1.

Таким чином, з'ясовано, що платоспроможність підприємства характеризується складним комплексом чинників та їх системною взаємодією, врахування яких дозволить здійснювати можливість оцінки перспектив зростання/зниження ефективності діяльності підприємства, розробити тактику і стратегію його розвитку. Запропонована класифікація чинників впливу на платоспроможність підприємства дасть можливість моделювати про-

цес її забезпечення, здійснювати комплексний пошук внутрішньо-господарських резервів з метою її збереження або підвищення.

Таблиця 1 – Чинники впливу на платоспроможність підприємства

Ознака класифікації чинників	Види чинників
За місцем виникнення	екзогенні
	ендогенні
За ступенем впливу на діяльність підприємства	позитивні
	негативні
За тривалістю	короткочасні
	періодичні
	постійні
За періодичністю впливу	тимчасові
	стабільні
За можливістю прогнозування	прогнозовані
	умовно прогнозовані
	непрогнозовані
За імовірністю впливу	фактичні
	потенційні
За ступенем кількісного виміру	якісні
	кількісні

Список використаних інформаційних джерел

1. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш ; Київський національний торговельно-економічний університет. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 412 с.
2. Сніткіна І. А. Підходи до визначення сутності платоспроможності та класифікація факторів впливу / І. А. Сніткіна // Науковий вісник Ужгородського Університету. Серія : Економіка, 2019. – Вип. 1 (53). – С. 179–183.
3. Шергіна Л. А. Фактори впливу на фінансову стійкість і платоспроможність підприємства в період кризи / Л. А. Шергіна, Т. Р. Домшина // Молодіжний економічний дайджест : наук. електр. журн. ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», Наук. студентське т-во ; редкол.: О. І. Олексюк (голова) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2015. – № 1. – С. 111–117.

І. В. Павлієнко, студентка «Бакалавр»
Ж. А. Кононенко, к. е. н., доцент
Полтавська державна аграрна академія

АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В ринкових умовах діяльність суб'єктів господарювання направлена на оптимізацію економічної вигоди, що знаходить відображення у фінансових результатах і є чинником який формує економічну стійкість. В даний час велике значення набуває дослідження причинно-наслідкових зв'язків, які пов'язані із процесом формування, прогнозуванням та оцінкою фінансових результатів підприємств, та забезпечення позитивного результату – прибутку. Який є одним з основних джерел формування фінансових ресурсів, що визначає ефективність його функціонування.

Фінансовий результат – це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Це можуть бути як прибуток, так і збитки (рис. 1).

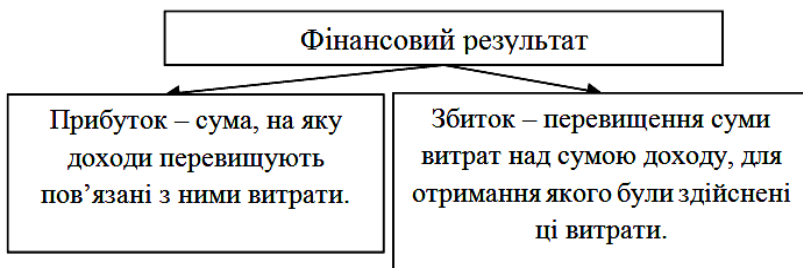


Рисунок 1 – Складові фінансового результату

Збільшення прибутку підприємства впливає на темпи економічного розвитку країни, зростання соціального багатства та підвищення життєвого рівня населення. Прибуток показує всі сторони діяльності підприємства, його технологічність та організованість виробництва, контроль над рівнем витрат, а також

відображає його операційну, фінансову, інвестиційну діяльність та є основним критерієм стратегії суб'єкта господарювання.

Покращення ефективної та раціональної роботи суб'єкта господарювання ставить задачі щодо встановлення напрямів збільшення обсягів та кількості виробництва продукції та її реалізації, зниження собівартості, зростання прибутку. Визначення основних напрямів пошуку резервів збільшення прибутку передбачає класифікацію факторів, що впливають на можливість і розміри їх отримання (рис. 2).

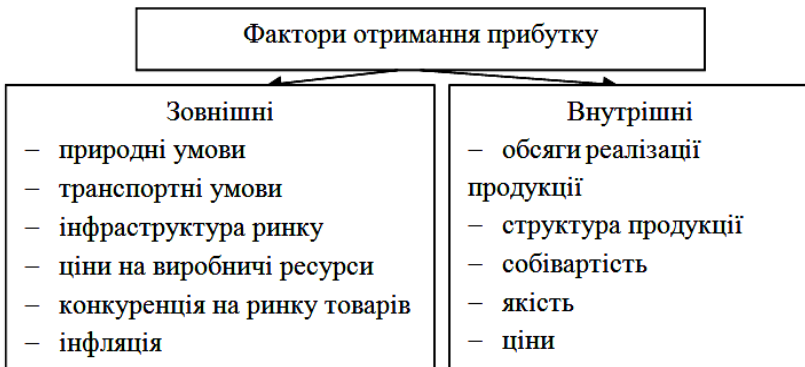


Рисунок 2 – Фактори отримання прибутку

При виконанні фінансово-господарської діяльності ці фактори тісно пов'язані між собою та мають прямий вплив на розмір собівартості. А, отже, і прибуток пов'язаний з раціональною витрачання матеріальних ресурсів.

У свою чергу, використання матеріальних ресурсів залежить від ритмічності поставок, наявності необхідних оборотних коштів, матеріаловіддачі, економії ресурсів.

Рівень використання такого виробничого ресурсу, як праця, залежить від рівня кадрового забезпечення підприємства, продуктивності праці. Використання основних засобів характеризується фондовіддачею, забезпеченістю основними фондами, технічним озброєнням праці.

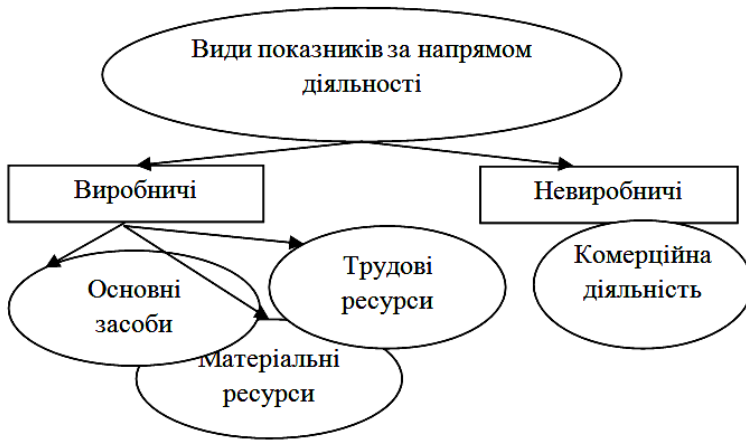


Рисунок 3 – Види показників за напрямом діяльності

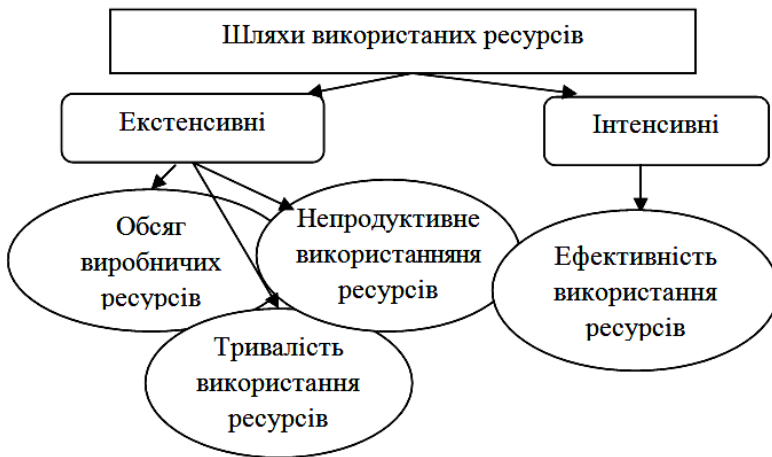


Рисунок 4 – Шляхи використаних ресурсів

А отже, формування результатів визначається великою кількістю факторів, що характеризують різні боки фінансово-господарської діяльності підприємств.

Список використаних інформаційних джерел

1. Статистика (модульний варіант з програмованою формою контролю знань) [Електронний ресурс]: навч. посіб. / А. Т. Опря, Л. О. Дорогань-Писаренко, О. В. Єгорова, Ж. А. Кононенко. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Київ: Центр учбової л-ри, 2014. – 536 с. – URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/523/1/%d0%a1%d1%82%d0%281%29.pdf> (дата звернення: 16.08.2019). – Назва з екрана.
2. Грабовецький Б. Є. Фінансовий аналіз та звітність: навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – С. 281.
3. Глущенко А. М. Прогнозування фінансових результатів діяльності металургійних підприємств [Електронний ресурс] / А. М. Глущенко; Мукачівський державний університет. – 2018. – № 19. – С. 1400-1408. – URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-19-209>. (дата звернення: 16.08.2019). – Назва з екрана.
4. Мазур Д. В. Фінансове планування діяльності підприємства / Д. В. Мазур // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 6. – Т. 1. – С. 55–59.

М. Ф. Плотнікова, к. е. н., доцент

Житомирський національний агроекологічний університет

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВА РОДОВИХ ПОСЕЛЕНЬ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Активізація діяльності соціальних інститутів відіграло вирішальну роль у забезпеченні гармонізації відносин людини та природи через появу якісно нової структури на сільських територіях – родових садиб та родових поселень. Організовані без залучення бюджетів всіх рівнів наразі мешканці родових поселень є продуцентами повного переліку матеріальних благ та послуг, необхідних людині для її життєдіяльності. Позитивна динаміка їх розвитку засвідчила суттєві зміни за останні роки: у 2000 р. на теренах України не було жодного родового поселення, наразі їх налічується близько 100. Організовані на принци-

пах органічного виробництва, безвідходної життєдіяльності, ноосферних підходах в освіті та вихованні мешканці родових поселень реалізують важливу соціальну функцію: відродження мережі населених пунктів на сільських територіях (за даними паспортизації з мапи України зникло понад 600 населених пунктів і понад 1 200 мають від однієї до десяти жилих хат).

Будучи переважно (92 %) вихідцями з міст мешканці родових поселень є громадсько- (організують громадські організації, є членами органів влади та місцевого самоуправління), інвестиційно- (за оцінками Міністерства аграрної політики та продовольства та ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААНУ станом на 2013 р. поселенцями за десять років було інвестовано понад 300 тис. грн в розрахунок на кожен гектар площі поселення) та інноваційно (поселенці є ініціаторами, генераторами, продуцентами та реалізаторами інновацій, винаходів, нових технологій та систем) активними індивідами, що формують територіальну громаду на якісно нових засадах економіки знань, співпраці та партнерства. Маючи вищу освіту (понад 80 % дорослого населення) поселенці займають просвітництвом серед сільських мешканців, організують виробництва, відновлюють природні екосистеми та інфраструктуру.

Молоді люди (середній вік поселенців становить 35 років) можуть і хочуть народжувати дітей (середня кількість членів родини становить 5). Турбуючись про власне здоров'я та здоров'я своїх дітей вони також сприяють оздоровленню місцевого населення (серед поселенців багато людей таких професій, що вкрай необхідні в сільській місцевості: лікарі, вчителі, інженери, в тому числі IT-технології, дизайнери, митці, підприємці тощо). співпраця в межах поселення або міжпоселенська діяльність дозволяє отримувати ефект синергії та досягати акмеологічних результатів внаслідок партнерства.

Серед базових проектів соціального підприємництва в родових поселеннях реалізовані екологічні проекти та інклюзивні бізнес-моделі для вирішення реальних проблем енергетики (з відновлювальних джерел), охорони здоров'я (профілактики хвороб, впровадження здорового способу життя, валеології), освіти

(ноосферні підходи в освіті та вихованні), водо- та теплопостачання з локальних джерел (в тому числі збір снігу та дощової води, очищення річок, озер, криниць та інших водойм, зокрема з метою відновлення водного балансу в ґрунті, відновлення родючості ґрунту (висадка неплодових дерев на 30–50 % площі ділянки під родовою садибою), вирішення інформаційної, житлової та транспортної і т. д.

Створюючи самоокупні підприємницькі структури (за нашими оцінками вони охоплюють понад 150 видів діяльності, що повністю дозволяє вирішити питання життєдіяльності індивіда), вони забезпечують вирішення проблеми зайнятості не лише поселенців, але й місцевого населення та стимулюють зворотню міграцію на сільські території. У 2016–2019 рр. активізовано практику міжнародного сільського туризму (поселення відвідали представники понад 20 країн світу, в тому числі з США, Канади, Бразилії, з країн Європи, Туреччини, Бутану тощо. Це дозволило посилити міжкультурний обмін, волонтерський рух, стимулювати досвід безвідходної життєдіяльності серед місцевого населення. Проводячи теоретичні та практичні заняття в школі (організовано роботу гуртків, теплиці, літнього табору, науково-дослідної лабораторії, ремісничих майстерень, оздоровчого центру, дендропарку, екологічного будівництва, фестивалів, виставок-ярмарок, майстер-класів тощо) мешканці родових поселень виконують важливу соціальну місію підвищення добробуту сільського населення, рівня духовності та культури. Підтримуючи місцеві ініціативи структури соціального підприємництва, створені мешканцями родових поселень, за допомогою інститутів суспільства, орієнтовані на реальні потреби населення України, самоокупність та партнерство реалізують інноваційні бізнес-моделі створення вартості та стратегічного соціально-еколого-економічного розвитку. Реалізовані через механізми багатofункціонального розвитку на засадах збалансованого природокористування (за принципами примноження природно-ресурсного потенціалу території та розумної достатності – матеріальне виробництво на рівні мінімальному та достатньому для постійного духовного зростання), що реалізує холі стичні

підходи (цілісності, взаємозв'язку та взаємообумовленості), що панують у Всесвіті. Діяльність неурядових організацій, зареєстрованих в населених пунктах, стала центрами соціальної організації та соціальної відповідальності територіальних громад.

Таким чином, прийняття спеціального закону – Закону України «Про родові садиби та родові поселення» сприятиме підвищенню рівню зайнятості, вирішенню житлової та демографічної проблеми, буде базисом продовольчої та економічної безпеки, забезпечить зниження імпоротної залежності країни.

Список використаних інформаційних джерел

1. Prysiashniuk O. Cluster approach in administration of rural areas / Prysiashniuk O., Buluy O., Plotnikova M. // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. – 2018. № 40 (2). – PP. 118–127.
2. Синергетика економічних систем / І. Г. Грабар, Є. І. Ходаківський, О. В. Вознюк, Л. Ю. Возна та ін. – Житомир, 2003. – 244 с.
3. Скидан О. Формирование конкурентоспособности АПК в рыночных условиях / О. Скидан // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2008. – № 14 (3). – PP. 86–93.
4. Semenets, H. Family Homesteads Settlements As The Subjects Of The Public Management In Rural Territories / Semenets, H., Yakobchuk, V., Plotnikova, M. // Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. – 2018. – № 40 (4). – PP. 587–598.
5. Ramanauskas J. Innovative approaches to rural development / Ramanauskas J., Stasys R., Plotnikova M. // Sustainable Development of Rural Areas: monograph / ed. prof. T. Zinchuk, prof. J. Ramanauskas. – Klaipėda : Klaipėda University; Kyiv : «Centre of Educational Literature», 2019. – PP. 80–99.
6. Institutions for Forming Social Capital In Territorial Communities / Sandal J.-U., Yakobchuk V., Lytvynchuk I., Plotnikova M. // Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development ISSN 2345-0355. – 2019. – Vol. 41. – № 1: 67–76.

7. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development / Plotnikova M. // Regional Formation and Development Studies. – 2015. – № 3. – PP. 134–144.

О. М. Сумець, д. е. н., професор кафедри менеджменту і адміністрування

*І. С. Дмитренко, здобувач вищої освіти 2 курсу за освітньо-професійною програмою «Адміністративний менеджмент»
Національний фармацевтичний університет*

СТРАТЕГІЯ – ОСНОВА СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Реформа децентралізації є одним із дієвих шляхів покращення економічного становища країни. В Україні вона розпочалася в 2014 р. У результаті її реалізації було створено близько 900 об'єднаних територіальних громад (ОТГ), які за площею займають 38 % території нашої держави [3]. Процес децентралізації зумовив передачу управлінських функцій, фінансових ресурсів та владних повноважень від центральної влади до нижчої ланки управління – місцевих органів самоврядування ОТГ. Також разом з фінансами та новими повноваженнями органи місцевого самоврядування (ОМС) отримали й відповідальність за створення й підтримання комфортного та безпечного середовища проживання, надання рівного доступу до якісних послуг для всіх мешканців громади. Вирішити ці та інші завдання можливо лише за допомогою розумного стратегічного планування тобто розробки ефективної стратегії під якою розуміють основні шляхи, методи й механізми втілення в життя певної ідеї чи теорії. Отже, стратегія розвитку територіальної громади – це чітко визначена мета й цілі розвитку, а також необхідні засоби для їхнього досягнення.

Свою чергою, стратегічне планування – це процес розробки стратегічного плану шляхом формулювання цілей і критеріїв управління, аналізу проблем і середовища, визначення стратегічних ідей і конкурентних переваг, вибору сценаріїв і базових стратегій розвитку, прогнозування соціально-економічного розвитку територіальної громади.

Процес стратегічного планування в ОТГ регулюється наказом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 30.03.2016 № 75 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування і реалізації прогностичних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади».

У процесі розробки стратегії розвитку громади можна використовувати такі методи: метод патерналізму, експертний метод, експертно-консультативний, адміністративно-консультативний та метод «співучасті» [2]. Найефективнішим вважається сьогодні метод «співучасті», що базується на довготривалому партнерстві групи професіоналів (формується з лідерів місцевих громад, бізнесу та влади) та місцевих жителів, які за консультативної підтримки незалежних експертів працюють над розробкою стратегії.

У процесі стратегічного планування виділяють чотири етапи, які незалежно від вибраного методу розробки мають чітку послідовність (рис. 1) [1, 2, 4].

У сучасному розумінні стратегія повинна:

- містити ясні цілі, досягнення яких є вирішальним для загального результату місцевого розвитку;
- підтримувати громадську ініціативу;
- концентрувати головні зусилля в потрібний час у потрібному місці;
- передбачати таку гнучкість поведінки, щоб використовувати мінімум ресурсів для досягнення максимального результату;
- визначати скоординоване керівництво;
- окреслювати коректний порядок дій;
- забезпечувати гарантовані ресурси [2].

З огляду на вище зазначене можна констатувати, що поняття стратегії місцевого розвитку є достатньо багатограним і стратегічне планування найбільш повно відображає цю властивість. Отже, використання стратегічного планування – це необхідна умова забезпечення того, щоб діяльність з місцевого розвитку у громадах була поступальною, сталою, опиралася на раціональне використання ресурсів і була максимально продуктивною.

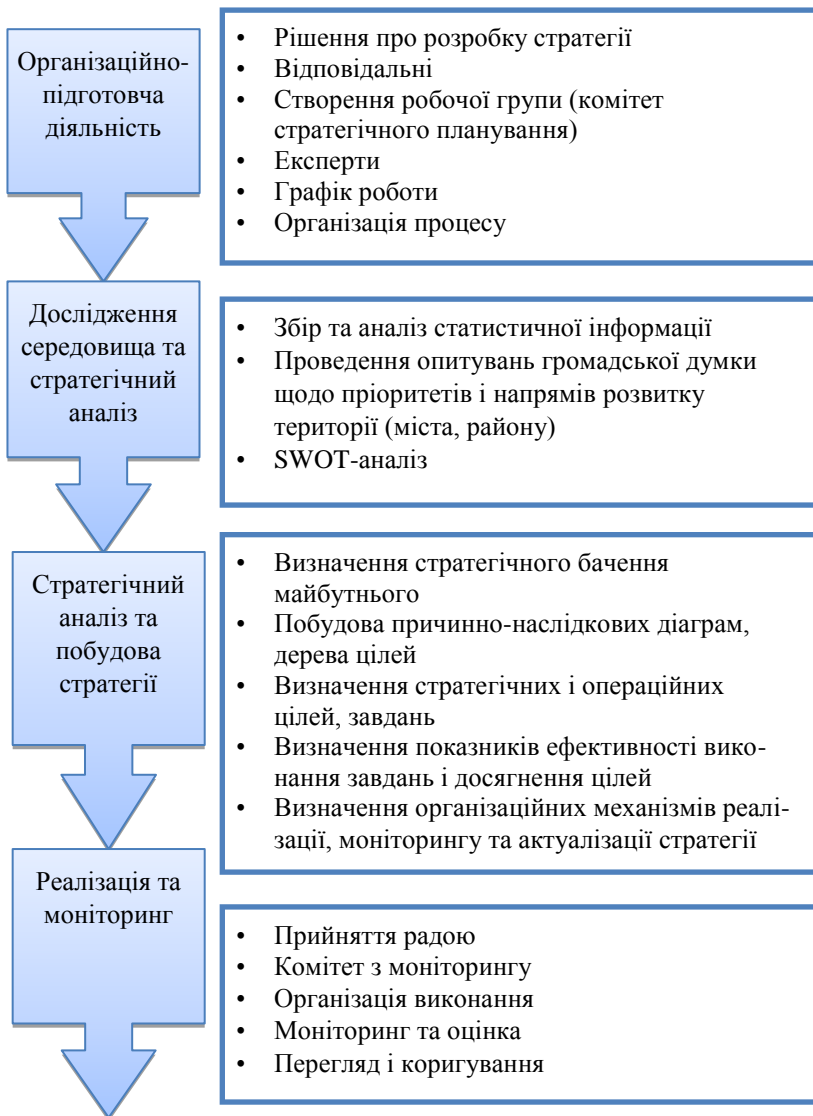


Рисунок 1 – Етапи розробки стратегічного плану

Список використаних інформаційних джерел

1. Методологія стратегічного планування розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні [Електронний ресурс] // Підтримка політики регіонального розвитку в Україні. – Режим доступу: https://surdp.eu/uploads/files/SP_OTG_Methodology-UA.pdf (дата звернення: 02.10.2019). – Назва з екрана.
2. Планування розвитку територіальних громад: навч. посіб. для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк, Н. Єременко // Асоціація міст України. – Київ: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 256 с.
3. Реформа децентралізації [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/efektivne-vryaduvannya/reforma-decentralizaciyi> (дата звернення: 01.10.2019). – Назва з екрана.
4. Стратегічне планування розвитку об'єднаної територіальної громади: навч. посіб. / [О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, І. В. Валентюк, А. Ф. Ткачук]. – Київ, 2017. – 121 с.

СЕКЦІЯ 8. ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ МОДЕРНІЗАЦІЇ І РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ

*А. І. Литвинов, професор
ХНТУСГ ім. Петра Василенка
О. М. Литвинова, доцент
ХНАУ ім. В. В. Докучаєва*

ФІНАНСОВА КООПЕРАЦІЯ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Характерною рисою розвитку аграрного сектору в Україні в останні роки є створення потужних агроформувань із обсягом земельних угідь в користуванні 100 тис. га та більше. В цей же час порівняно невеликі за розміром сільськогосподарські підприємства потрапляють у важку конкуренцію із ними, як в частині залучення ресурсів до виробничого циклу, так і у сфері реалізації виробленої продукції. Стратегічною перевагою потужних агрохолдингів є їх більш широкі можливості щодо залучення фінансових ресурсів як на поточні потреби, так і на цілі розвитку даних підприємств. Крупні масштаби виробництва та участь у фінансово-промислових групах дозволяють агрохолдингам успішно реалізовувати заходи з виробничої та фінансової диверсифікації, знижуючи у такий спосіб ризики, притаманні сільськогосподарському виробництву.

При цьому, надто високий рівень концентрації виробничих ресурсів в крупних агрохолдингах перетворюється на системну економічну проблему. Зокрема, це сприяє монополізації аграрного сектору, викликає низку соціальних проблем на селі.

Тому є необхідними заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності порівняно невеликих місцевих сільськогосподарських підприємств, які традиційно забезпечують робочі місця і доходи сільському населенню, є базисом соціально-економічного розвитку на селі. Основу таких заходів має становити забезпечення потреб розвитку та підвищення конкурентоспро-

можності підприємств аграрного сектору необхідними фінансовими ресурсами на основі фінансово кооперації.

Питання розвитку кооперації в аграрному секторі України дістають значну увагу дослідників. Серед них слід зазначити на праці О. І. Гуторова [1], Л. І. Калачевської [2], С. І. Павлюк [3], О. П. Славкової [2], А. М. Соколової [1], І. І. Червена [3] та інших. Разом із тим, питання аграрної кооперації у фінансовій сфері не отримують достатнього висвітлення. При цьому світовий досвід свідчить про те, що фінансова сфера може стати основою розвитку в аграрному секторі. Таким прикладом, зокрема, є історія створення і розвитку компанії Raiffeisen Bank International AG, який початково заснований як невеликий кооперативний фермерський банк [4].

На основі раніше проведених досліджень [5] можемо обґрунтовано стверджувати, що фактором, який стримує розвиток кредитування підприємств аграрного сектору є не заборона на купівлю-продаж землі сільськогосподарського призначення, а низька економічна ефективність господарської діяльності підприємств - потенційних позичальників. Невеликі та середні масштаби діяльності обмежують таким підприємствам можливості щодо диверсифікації негативно впливають на конкурентоспроможність та підвищують підприємницькі ризики.

Разом із тим, дані щодо розподілу банківських депозитів між секторами економіки свідчать про наявність у певної частини сільськогосподарських підприємств тимчасово вільних коштів, які можуть стати реальною фінансовою основою для формування і розвитку ефективних механізмів міжгосподарської фінансової кооперації. При цьому, за рахунок охоплення коопераційною діяльністю підприємств аграрного сектору різної виробничої спрямованості, для учасників кооперативного об'єднання з'являється реальна можливість диверсифікації своїх фінансових ресурсів в територіальному та галузевому розрізах. В учасників з тимчасово вільними коштами з'являється можливість їх розміщення на більш вигідних у порівнянні із банківськими депозитами умовах а для тих, хто потребує фінансування – відкривається

доступ до дешевших, у порівнянні із банківським кредитом ресурсах.

Партнерський характер кооперативних об'єднань, тісні взаємовідносини їх учасників дозволяють спростити доступ до тимчасово вільних коштів, зменшити вимоги до забезпечення тимчасово наданих коштів.

Але існують і певні проблеми. Це, зокрема, відсутність чіткого законодавчого регулювання питань фінансової кооперації в аграрному секторі. З одного боку це надає підприємствам аграрного сектору широкі можливості вибору форми організації своєї кооперативної діяльності. З іншого – не дозволяє повною мірою запобігти зловживанням державних органів та їх посадовців і необґрунтованому застосуванню ними до підприємств та їх керівників економічних санкцій, що підвищує ризики та може вкрай негативно впливати на економічну ефективність фінансової кооперації.

Іншим проблемним моментом є обмеженість наявних фінансових ресурсів тимчасово вільними коштами учасників кооперативного об'єднання та певні перешкоди для їх зовнішнього залучення в разі, коли таке об'єднання функціонує на неформальній основі. Також слід зазначити на необхідність ретельного опрацювання механізмів юридичного оформлення відносин з надання в тимчасове користування фінансових ресурсів, їх обліку та забезпечення повернення.

Практична цінність запропонованих фінансових об'єднань підприємств аграрного сектору полягає у підвищенні конкурентоспроможності підприємств за рахунок більш ефективного використання ними наявних фінансових ресурсів, при цьому підвищення ефективності забезпечуються як для учасників, що мають тимчасово вільні кошти, так і для тих, хто має потребу в фінансуванні. Додатковим позитивним ефектом при цьому є активізація розвитку невеликих і середніх підприємств, формування на селі позитивних соціально-економічних тенденцій. Розробка практичних рекомендацій за даним напрямком є завданням подальших досліджень.

Список використаних інформаційних джерел

1. Гуторов О. І. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація України: стан та перспективи розвитку / О. І. Гуторов, А. М. Соколова // Вісник Харківського національного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 21–29.
2. Славкова О. П. Сільськогосподарська кооперація як механізм стимулювання інноваційного розвитку аграрного сектору України / О. П. Славкова, Л. І. Калачевська // Агросвіт. – 2017. – № 15–16. – С. 17–20.
3. Червен І. І. Важливі і проблемні аспекти розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні / І. І. Червен, С. І. Павлюк // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2018. – № 4. – С. 4–10.
4. History of Raiffeisen banking group. – 2017. – March. – Access mode: <http://www.raiffeisen.ru/en/about/history/>.
5. Литвинов А. І. Фінансова кооперація як шлях розв'язання проблеми забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами / А. І. Литвинов // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 4/2. – С. 39–43.

В. І. Ляшенко, д. е. н., професор

А. Ю. Ляшенко, аспірант

Інститут економіки промисловості

м. Київ, Україна

ВИРІВНЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ РЕГУЛЯТОРНИХ РЕЖИМІВ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Вирівнювання умов конкуренції при розробці та реалізації державної регуляторної політики пов'язують з поняттям «рівного ігрового поля». Незважаючи на те, що «рівне ігрове поле» є терміном, який часто згадується в міжнародних звітах, політичних заявах і міжнародних угодах, він не був точно визначений, і може означати різні речі в різних контекстах, тобто однознач-

ного тлумачення цього терміну поки не існує. Це поняття найчастіше використовується для опису ситуації на ринку, за якої «всі учасники конкурують в рамках однакових умов з нормативною та фіскальною точок зору» [1, с. 17].

Спотворення може виникнути, якщо певні підприємства и або види підприємств (або інші економічні суб'єкти) отримують переваги або стикаються з обмеженнями в залежності від їх характеристик (наприклад, сектор діяльності, технологія, в яку вони інвестують, або форма власності), тобто коли немає «рівного ігрового поля» [1]. «Важко точно визначити чи має концепція «рівного ігрового поля» вирішальне значення для економічних показників. З одного боку існує багато обґрунтованих економічних і неекономічних причин, якими можна виправдати надання певних умов конкуренції певним економічним суб'єктам (наприклад, політика, що проводиться з метою усунення ринкових «провалів» шляхом надання «належних» переваг), але з іншого боку – існує зацікавленість в мінімізації «неналежних» переваг для того, щоб товари та послуги могли виробляти ті економічні суб'єкти, які роблять це найбільш ефективно, а не ті, хто отримує найбільшу перевагу» [1, с. 17].

Що є «належним» і що є «неналежним» – і, таким чином, що є і що не є перешкодою для створення «рівного ігрового поля» – складне питання, яке часто залежить від контексту. Більшість вчених економістів стверджують, що «на практиці конструкція досконалої конкуренції – це аномальне явище» [1, с.17].

Проблема вирівнювання конкурентного середовища, а саме питання «належності» чи «неналежності» переваг з метою вирівнювання умов конкуренції виникає у випадку, коли конкурувати починають гравці нерівного класу. Очевидно, якщо на рівному ігровому полі знаходяться гравці нерівного класу, «рівне ігрове поле» веде до несправедливої конкуренції. [2, с. 238]. Система «рівного ігрового поля» (тобто рівних правил гри для всіх) не сприяє економічному розвитку економічних суб'єктів, що перебувають в нерівних умовах. У національному масштабі – це веде до неефективного розподілу ресурсів і відставання

окремих регіонів та/або галузей, в глобальному – відставання країн, що розвиваються від розвинених. На думку корейського економіста Чанг Ха-Чжун «всі ми повинні відкинути його (авт.» рівне ігрове поле»), якщо хочемо створити міжнародну систему, яка йде на користь економічному розвитку. «Рівне ігрове поле» як раз веде до несправедливої конкуренції, коли гравці нерівні». У цьому випадку саме «похиле», а не «рівне ігрове поле» – це спосіб забезпечити справедливу конкуренцію [2, с. 238].

Таким чином, вирівнювання «ігрового поля» в національному масштабі пов'язано з підтримкою регіонів і галузей в тій мірі, в якій ця підтримка необхідна для створення рівних умов конкуренції.

Для України концепція вирівнювання умов конкуренції може бути імплементована у вигляді встановлення критеріїв для отримувачів державної допомоги, тобто у визначенні кола суб'єктів, яким може надаватися державна допомога та груп підприємств, в межах яких ці суб'єкти будуть конкурувати. Такі критерії доцільно встановлювати для «чутливих» видів діяльності чи територій, що вимагають стимулів для прискорення економічного зростання.

В роботі [3, с. 51] використано поняття фінансово-регуляторного режиму, який визначається як особливий порядок регулювання, що виражається в певному поєднанні інституціональних засобів, що створює умови як для досягнення бажаного соціально-економічного стану системи в цілому, так і конкретний ступінь сприятливості або несприятливості для задоволення інтересів суб'єктів підприємницької діяльності.

У Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності до 2030 року (далі Стратегія) визначено, що «сучасна українська держава має дуже обмежену фінансову та інституційну спроможність. Відтак наявні ресурси і потенціал доцільно зосередити на підтримці наукових досліджень, які є однією з основ інноваційного потенціалу, та створенні ефективної інфраструктури, яка сприятиме перетворенню результатів досліджень у продукт, придатний до комерціалізації» [4, с. 7]. Держава акцен-

тує увагу на необхідності створення інноваційної інфраструктури, як нового дієвого та успішного підходу до реалізації державної інноваційної політики, відходячи при цьому від підходу, що полягає у встановленні галузевих пріоритетів, які «погано піддаються стратегічному плануванню, оскільки інновації є важко прогнозованим процесом» [4, с. 7]. Водночас в Стратегії сказано про необхідність збільшення долі виробництва та експорту високотехнологічної продукції. З урахуванням поточної ситуації в економіці України авторами пропонується запровадження таких спеціальних регуляторних режимів стимулювання інноваційного розвитку:

1. Загальнонаціонального дозвільного режиму підприємницької діяльності по типу «Інноваційного офшору» (на підставі досвіду Ірландії та Фінляндії), що полягає в спрощенні державного регулювання та зменшенні адміністративного навантаження на МСБ, а також надання додаткових стимулів підприємствам-інноваторам, в т. ч. для розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності шляхом створення спеціальних митних та режимів валютного курсу .

2. Спеціального режиму зон індустріального розвитку, зокрема в Донецькій та Луганській областях, зі встановленням пріоритетного стимулювання неоіндустріальної спеціалізації (SMART-спеціалізації) для територій з низькими показниками соціально-економічного розвитку. Оснащення цих зон адміністративною, соціальною, технічною інфраструктурою, необхідними для здійснення резидентами виробничої діяльності та надання послуг. Мета – вирівнювання територіальних диспропорцій та розвиток територій, раціональне використання ресурсів, досягнення синергетичного ефекту, полегшений доступ до технологій та інформації. Складовою множини цілей спеціального режиму є використання технологій енергозберігання, вторинної переробки, підтримка екологічних ініціатив.

3. Спеціального інноваційно-інвестиційного режиму (СІР) для сприяння інноваційній діяльності підприємств та трансферу технологій для розвитку інноваційних проектів у високотехнологічних галузях. Цей спеціальний режим встановлюється з

метою реалізації масштабних інноваційних проєктів, в тому числі за участю прямих іноземних інвестицій. Розроблення СПР, спрямованого на розвиток високотехнологічних виробництв пов'язане з встановленням норм, правил, обмежень та умов, необхідних та достатніх для отримання позитивного ефекту від трансферу технологій. СПР може бути застосований в окремих проєктах, що мають інноваційну складову або виконують роботи в пріоритетних високотехнологічних напрямках після попередньої оцінки ефективності таких проєктів, хоча й є багато невіршених методологічних питань оцінки таких проєктів на стадії інвестування через непрогнозованість впливу нової технології на інноваційний розвиток.

4. Створення на базі Східноукраїнського, придніпровського та Донецького наукових центрів НАН України та МОН України пілотних проєктів реалізації інноваційних ланцюжків «шкільна бізнес-студія» – «бізнес-інкубатор ЗВО або міста» – «науковий парк ЗВО або міста» – «індустріальний парк».

Список використаних інформаційних джерел

1. Kowalski, P., D. Rabaioli and S. Vallejo (2017), “International Technology Transfer measures in an interconnected world: Lessons and policy implications”, OECD Trade Policy Papers, № 206, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/ada51ec0-en>.
2. Чанг Ха-Чжун. Злые самаритяне: миф о свободной торговле и секретная история капитализма / Чанг Ха-Чжун ; пер. с англ. А. Коробейникова [науч. ред. А. Смирнова]. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. — 296 с.
3. Ляшенко В. И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию : моногр. / В. И. Ляшенко ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2012. – 370 с.
4. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року від 10 липня 2019 року. <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-sferi-innovacijnoi-diyalnosti-na-period-do-2030-roku>.

В. В. Нехай, к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу
Таєрйський державний
агротехнологічний університет ім. Дмитра Моторного

КООПЕРАЦІЯ НА ПРОМИСЛОВИХ РИНКАХ

У побудові систем управління підприємствами такому сектору, як збут, завжди приділялась увага. Емпірично обумовлено, що поява та становлення маркетингу, як визначеної та організованої діяльності, обумовлені саме існуванням проблем збуту. Збут на промисловому ринку має свої особливості, що необхідно враховувати. Крім того, він здійснюється під контролем та за оцінки не одного (що притаманне збуту споживчих товарів), а декількох покупців.

Привертає увагу думка О. Юлдашевої про форми кооперації на промислових ринках, зокрема, і у спільному розв'язанні проблем збуту. Автор вказує на те, що «на промислових ринках діячі вимушені взаємодіяти для досягнення своїх цілей. Існують наступні форми взаємодії:

1) Обмінна діяльність між компаніями, що включає стосунки купівлі-продажу. Це діяльність компаній по продажу і закупівлі різних ресурсів, готової продукції, наданню різного роду послуг тощо;

2) Техніко-економічна співпраця може здійснюватись на умовах технічного сприяння, на підрядних умовах і по створенню підприємств спільної діяльності;

3) Промислова і виробнича співпраця ґрунтується на активному розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, зокрема, промислового. Правовою основою промислової кооперації є договір про розробку нового виду продукції, його кооперованому виробництві й погодженому збуті, що укладається зазвичай на 5-річний період, і контракти купівлі-продажу кооперованих вузлів і деталей, а також кооперованій продукції;

4) Науково-технічна співпраця – акумуляція фінансових коштів різних компаній, що діють в одній сфері бізнесу або мають інтерес до певної галузі, у тому числі державних коштів, що направляються на науково-технічні дослідження і розробку но-

вих товарів. Також розглядається як форма торгівлі... доповнювальна операція з купівлі-продажу машин і устаткування, коли торгівля патентами, а найчастіше ліцензіями й «ноу-хау» полегшує покупцеві використання обладнання, що купується, підвищуючи для нього міру комфортності при укладенні оборудки. Важливим чинником для характеристики стосунків «покупець-продавець» на промисловому ринку є ринкова структура продавців і покупців, тобто їх кількість і доля, займана на ринку, яка визначає можливості альтернативних покупців і продавців» [1]. Таким чином, авторка вказує не лише на форми, а й на засади співпраці у напрямку покращення положення продукції на ринку. Але у даному переліку бракує співпраці з метою усталення збуту (збутової співпраці).

Розглядаючи спільні проблеми сільгоспвиробників, Девід Х. Буїсон [2] наводять приклади консолідованого розв'язання проблем збуту для виробників картоплі та свинини: Картопляна Комісія штату Айдахо успішно та регулярно здійснює рух свого товару до мережі ресторанів, Національна Рада виробників свинини за аналогією також успішно на протязі багатьох років здійснює рух свого ключового товару до закладів харчування.

Дослідники питань об'єднання бізнес-зусиль для фермерів українські та німецькі науковці у спільній праці «Основи маркетингу» С. Корилюк, Н. Гнатенко, Г. Олійник, Д. Рижекось, Т. Метцен (НФР), Ю. Кранц (НФР) [3] наступним чином окреслюють положення фермерських господарств та коло питань для вирішення, роблячи при цьому наголос на користі від спільного вирішення.

Запропонована автором цих тез коопераційна форма консолідованого маркетингу «контрактна група консолідованого маркетингу» [4, 5, 6, 7] має такі характеристики: за типом взаємодії підрозділів (тип виконання робіт) має бути адаптивною (органічною) організацією (рисунок 1).

В її підрозділах мають виконуватись тимчасово формалізовані правила та процедури за умов відповідальності у роботі. Вони покликані пристосовуватись до умов, які змінюються як усередині організації, так і у зовнішньому ринковому середо-

вищі. Повністю формалізувати роботу маркетологів не має сенсу та можливості, тому що це суперечить суті здійснення маркетингових операцій. В адаптивних організаціях послідовність виконання залежить від конкретного завдання та формується лише після його отримання. Організації консолідованого маркетингу мають оперативно пристосовуватись до нового завдання.

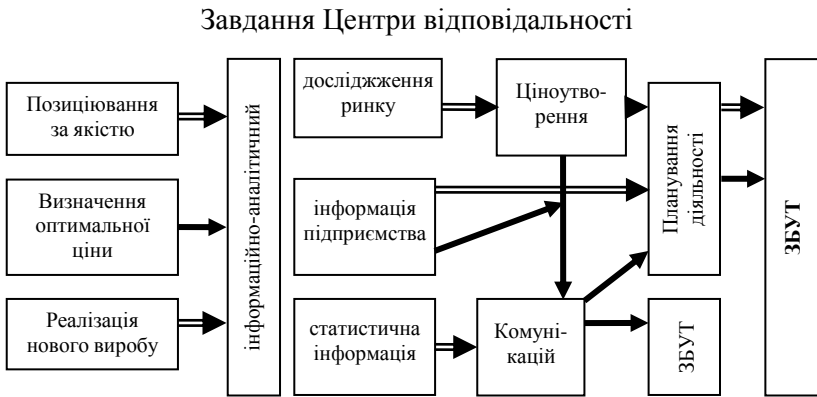


Рисунок 1 – Модель виконання завдань організацією консолідованого маркетингу (контрактна група консолідованого маркетингу)

Висновки. Інноваційна спрямованість авторської розробки полягає у покращенні показників збуту організаціями консолідованого маркетингу, що може здійснюватись більш успішно за умов використання технології створення ланцюгів цінності через реалізацію пошуку взаємозв'язку між товарами, встановлення гармонійності товарів за метою споживання та спонукання до купівлі добірки товарів виробництва одного або декількох підприємств.

Список використаних інформаційних джерел

1. Юлдашева О. У. Промышленный маркетинг: теория и практика / О. У. Юлдашева. – URL: <http://www.twirpx.com/file/519730/>. – Назва з екрана.

2. Маркетинг / под ред. М. Бейкера. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 1200 с.
3. Корилюк С. І. Основи маркетингу / С. І. Корилюк, Н. В. Гнатенко ; під ред. Олійник Г. А., Рижеконь Д. І., д-р Т. Метцен (НФР), д-р Ю. Кранц (НФР)]. – Ніжин : Аспект, 1999. – 235 с.
4. Нехай В. В. Забезпечення маркетингової підтримки підприємства / В. В. Нехай // Вісник Запорізького національного університету. – Запоріжжя, 2011. – № 1 (9). – С. 52–58.
5. Нехай В. В. Поглиблення теоретичних основ та визначення практичних напрямків покращення маркетингової підтримки вирішення проблем збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування / В. В. Нехай // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2013. – № 2. – Т. 3 (198). – С. 153–157.
6. Нехай В. В. Управління ринком сільськогосподарської техніки на основі консолідації та прямого маркетингу / В. В. Нехай // Економіка АПК. – Київ, 2015. – № 12. – С. 68–71.

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

В. І. Перебийніс, д. е. н., професор Вищій навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГУВАННЯ ГРОМАД І ТЕРИТОРІЙ ЯК НЕОБХІДНИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ

Особливості проходження процесів формування об'єднаних територіальних громад та округів вимагають вирішення завдань по структурній та організаційній перебудові діяльності аграрного та несільськогосподарських галузей національного господарства та їх співпраці із місцевим самоврядуванням для вирішення завдань сільського розвитку та розвитку територій у оперативній та стратегічній перспективі. Вирішення таких завдань є об'єктивно необхідне в умовах існування процесів входження в інформаційну економіку з метою ідентифікації ризиків як на-

слідків від прийнятих рішень та можливостей із прогнозування динаміки процесів розвитку та результатів у досягненні параметрів соціально-економічного розвитку.

Увагу до стратегій в галузі економіки було надано як зарубіжними (починаючи з другої половини ХХ ст.) так і вітчизняних вчених і (з часів здобуття незалежності та переходу до ринкової економіки). Розробка особливостей та підходів у стратегуванні соціально-економічного розвитку надали підстави, зокрема в монографіях [1, 2], для методологій стратегічного планування. Враховуючи актуальність вирішення завдань необхідності таких підходів у процесах децентралізації, вченими запропоновані науково-методичні засади дослідження територіальних громад та планування їх розвитку, що викладені у авторських працях [3, 4, 5] та ін. Актуальність зазначених питань на шляху сільського розвитку ставить завдання із його інституційного забезпечення. Серед необхідних документів для цього можливо назвати такі урядові документи як «Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» (квітень 2014 р.) та такі закони: Закон України «Про співробітництво територіальних громад» (червень 2014 р.), Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року (серпень 2014 р.), Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (лютий 2015 р.), які сприяли затвердженню «Методики формування спроможних територіальних громад» (квітень 2015 р.) [6]. Ухвалення Верховною Радою такого законодавчого акта, як Закон України «Про засади державної регіональної політики» (лютий 2015 р.) стало важливим для інституціонального забезпечення процесів державного розвитку.

У контексті системності до підходів формування розвитку громад і територій конструктивну роль відіграє «Концепція розвитку сільських територій» (вересень 2015 р.) [7], в якій передбачається перемістити фокус аграрної політики держави з підтримки аграрного сектору економіки на підтримку сільського розвитку з метою поліпшення якості життя та економічного благополуччя селян. Для забезпечення сталого його розвитку регіону його стратегії формуються у відповідності до Закону України «Про засади державної регіональної політики» і Поста-

нови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів» [8]. Але особливістю цієї постанови є те, що нею зобов'язується розробляти стратегії розвитку лише на обласному рівні (а не районному рівні чи окремої громади). На жаль, цього недостатньо для розвитку регіонів та територій, оскільки області достатньо значні за територією, а особливо за існуючою інфраструктурою, населенням, наявністю необхідних ресурсів та особливостями напрямів розвитку актуальних для окремого регіону. З цією метою формування стратегії соціально-економічного розвитку громади передбачає такі етапи: організаційно-інформаційний, дослідницько-аналітичний, проектний, планово-прогностичний, інституційний.

Розглядаючи інституційний етап для забезпечення стратегування необхідно розуміти, що документальне оформлення проекту стратегії соціально-економічного розвитку громади, проекту плану заходів з реалізації стратегії є підставою для ухвалення розробленої стратегії соціально-економічного розвитку та плану заходів громади з її реалізації.

Тому відправною точкою в інституціональному забезпеченні є дослідження та аналіз соціально-економічного стану громади та регіону. Для цього важливою може бути пропозиція мешканцям оцінити загалом якість життя у громаді, рівень конкретних складових соціально-економічного розвитку населених пунктів територіальної громади: задоволення трудовою діяльністю, стан правопорядку, медичного обслуговування, торгівля та діяльність закладів ресторанного господарства, діяльність дошкільних та шкільних закладів, забезпечення енергоресурсами (електроенергією, природним газом, паливом), водопостачання та водовідведення, стан сільських вулиць та їх освітлення, забезпечення дорогами з твердим покриттям між населеними пунктами та їх якість, наявність автобусного сполучення, екологічний стан і порядок на території громади, телебачення, дротове радіомовлення, пошта, телефон, мобільний зв'язок, Інтернет, культурне

життя, умови для дозвілля та відпочинку, побутові послуги, забезпечення житлом молодих сімей, надання послуг для ведення особистих селянських господарств, умови для утримання сільськогосподарських тварин і птиці, можливості для створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, сплата податків і місцевих зборів суб'єктами господарювання (як джерело фінансування соціального розвитку громади), наявність умов для започаткування та ведення власної справи та ін.

З метою визначення перспектив розвитку важливим є з'ясування основних переваг територіальної громади та причин, що спонукають жителів лишати населений пункт, думка жителів громади щодо причин, які заважають розвиткові громади. Перепоною для позитивного сценарію розвитку стає, як правило, обмеженість фінансових можливостей. Тому жителям варто визначитися з головними завданнями громади, що мають вирішуватися у першу чергу та забезпечення наявними ресурсами подальшого розвитку громади. Для з'ясування цього розробляється відповідного змісту анкета опитування. Серед необхідних документів для інституційного забезпечення стратегування є соціальний паспорт територіальної громади, який є основою для формування інвестиційного паспорта громади і може складатися із чотирьох розділів: основні дані про громаду, послуги, що надаються на території громади, бюджетоформуючі суб'єкти, ресурси розвитку громади.

Особливості стратегування сільського розвитку передбачають необхідність визначення перспектив подальших досліджень за умови реформування економіки та соціальної сфери, зокрема здійснення шкільної та медичної реформи. Таким чином, інституційне забезпечення стратегування громад і територій є необхідним фактором забезпечення їх розвитку та формується полігранно і системно.

Список використаних інформаційних джерел

1. Вишневський О. С. Загальна теорія стратегування: від парадигми до практики використання : монографія / О. С. Вишневський ; Інститут економіки промисловості НАН України. – Київ, 2018. – 156 с.

2. Зверяков М. І. Стратегування регіонального розвитку: теорія, методологія, концепція : монографія / М. І. Зверяков, Н. О. Кухарська, Н. А. Клевцевич, О. С. Шараг. – Одеса : Атлант ВОІ СОГУ, 2019. – 241 с.
3. Іванов С. В. Концепція соціальної держави як теоретична база розвитку сільських територій. / С. В. Іванов, М. Є. Рогоза, В. І. Перебийніс // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 1 (43). – С. 51–55.
4. Перебийніс В. І. Державне регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій / В. І. Перебийніс, В. І. Гавриш, Ю. В. Перебийніс. // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі: Серія «Економічні науки». – 2014. – № 1. – С. 79–84.
5. Перебийніс В. І. Сучасні проблеми розвитку територій і територіальних громад / В. І. Перебийніс, М. Є. Рогоза // Нова стратегія регіонального розвитку України: шлях до майбутнього: Матеріали XI Пленуму Правління Співки економістів України. – Київ : СЕУ, 2019. – С. 253–259.
6. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. № 214-п. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015> (дата звернення: 01.03.2019). – Назва з екрана.
7. Про схвалення Концепції розвитку сільських територій [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995-2015> (дата звернення: 01.03.2019). – Назва з екрана.
8. Про затвердження Порядку розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 932-п. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/932-2015> (дата звернення: 01.03.2019). – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 9. СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ, ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ, АНАЛІТИКИ ТА КОМП'ЮТЕРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Г. В. Карнаухова, ст. викладач

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

ОВОЛОДІННЯ СТУДЕНТАМИ ОСНОВНИМ МОДЕЛЬНИМ ІНСТРУМЕНТАРІЄМ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМЕТРИКИ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Творча продуктивна діяльність сучасного фахівця з економіки, економічної кібернетики, аналітики та комп'ютерних інформаційних технологій базується на моделюванні управлінських дій та їх впровадженні у сфері професійної діяльності.

Цифровізація економіки, впровадження технологій великих даних (Big Data), вимагає від сучасного фахівця оволодіння модельним інструментарієм сучасної економетрики та його застосування до моделювання економічних процесів.

Аналітична, прогнозна та дослідницька робота базується на використанні багатьох складних макроекономічних моделей на базі спеціалізованого програмного забезпечення, зокрема Eviews, найпотужнішого пакету аналізу економетричних даних, часових рядів, аналізу і моделювання панельних (лонгitudних) даних, побудови регресійних моделей та розв'язку багатьох економічних задач: аналіз наукової інформації, фінансовий аналіз, макроекономічне прогнозування, моделювання економічних процесів, прогнозування станів ринків тощо.

Використання різноманітного інструментарію сучасного прикладного аналізу (Data Analysis «Microsoft Excel», Eviews тощо) дозволяє фахівцям отримувати об'єктивно нову інформацію на основі якої приймаються якісно нові управляючі рішення, та здійснювати контроль їх виконання.

Список використаних інформаційних джерел

1. Карнаухова Г. В. Використання спеціалізованих економетричних пакетів [Електронний ресурс] / Г. В. Карнаухова. – Режим доступу: <http://economytoday.ukraine7.com/t75-topic> (дата звернення 01.11.2019). – Назва з екрана.
2. Карнаухова Г. В. Використання спеціалізованого інструментарію для економетричного прогнозування соціально-економічних процесів [Електронний ресурс] / Г. В. Карнаухова // Економіка сьогодні: проблеми моделювання. Прогнозування економічних систем і процесів. – Режим доступу: <http://economytoday.ukraine7.com/t60-topic> (дата звернення 01.11.2019). – Назва з екрана.
3. Прогнозування соціально-економічних процесів: сучасні підходи та перспективи : монографія / за ред. О. І. Черняка, П. В. Захарченка. – Бердянськ : Видавництво Ткачук, 2011. – 391 с.
4. EViews [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eviews.com/EViews11/ev11whatsnew.html> (дата звернення 01.11.2019). – Назва з екрана.

М. Б. Макаренко, доцент, к. пед. н.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ

Сучасне формування сучасного інформаційного суспільства потребують підготовки фахівців з економіки нової генерації. Успішна реалізація цього завдання зумовлена також суттєвими змінами в системі й структурі вищої школи та необхідністю інтеграції національної освіти до світового освітнього простору. Це вимагає визначення концептуальних довгострокових стратегій щодо подальшого вдосконалення та розвитку вищої освіти з метою підготовки конкурентоспроможних фахівців з високим рівнем професійної компетентності, сформованими вміннями й навичками, розвиненою мотивацією до саморозвитку й самовдосконалення.

Особливого значення набуває вдосконалення підготовки студентів шляхом ефективного використання комп'ютерного середовища, яке спрямовано на створення умов для застосування інноваційних педагогічних технологій навчання з метою формування в них мотивації до майбутньої професії в процесі навчальної діяльності. Ефективна організація навчальної діяльності у комп'ютерному середовищі залежить як від організаційних, так і технічних чинників. Важливу роль відіграє рівень розвитку інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури вищого навчального закладу та існуючий рівень включення в комп'ютерну інфраструктуру педагогів та студентів. Разом з цим потребує постійного оновлення комплекс педагогічних умов, які необхідно розвивати в процесі взаємодії суб'єктів навчального процесу для цілеспрямованого використання отриманих знань у майбутній професійній діяльності студентів.

Для подальшого ефективного розвитку вищої школи визначені наступні пріоритети:

- орієнтація вищої школи на особистість;
- формування національних та загальнолюдських цінностей;
- створення рівних можливостей для здобуття вищої освіти;
- постійне підвищення якості освіти, оновлення її змісту та форм організації навчально-виховного процесу;
- впровадження освітніх інновацій та новітніх технологій;
- інтеграція вітчизняної вищої освіти в європейський та світовий освітній простір [1, с. 26].

Всі вищезгадані важливі напрямки розвитку вищої школи розкривають глибинні взаємозв'язки з метою реалізації гуманістичної розвивальної парадигми вищої освіти України. Сучасна вища освіта потребує заміни суб'єкт-об'єктних відносин на відносини суб'єкт-суб'єктні з метою визначення за особистістю права бути не тільки головною цінністю освіти, а й стати активним учасником навчального процесу.

Сучасне суспільство вимагає від майбутнього фахівця високого рівня умінь роботи з інформацією. Особливого значення набуває здатність знаходити, накопичувати знання та використовувати їх для розв'язання поставлених завдань, що вимагає від студентів відповідного рівня професійних знань, умінь та

навичок. Процес формування мотивації навчальної діяльності сприяє розвитку в студентів раціональних підходів до формування базових знань та умінь, їх використання в майбутній професійній діяльності. Успіху зможе досягти лише той фахівець, хто вміє зібрати найбільш важливу в даний момент часу інформацію, критично її осмислити і розробити ефективну стратегію щодо реалізації отриманої інформації. Важливими особливостями фахівців є знання з актуальних питань: управління, стратегічного розвитку, інноваційних процесів, планування діяльності, здійснення різних напрямів діяльності, особливостей ринкової кон'юнктури, правове регулювання діяльності. Майбутні фахівці повинні вміти ставити проблеми, усвідомлювати поставлені завдання, систематизовано збирати дані, проводити аналіз та узагальнення даних, досліджувати реальні ситуації, знаходити виважені рішення та володіти навичками застосовувати набуті знання в практичній роботі, проведення наукового дослідження, швидкої адаптації до різних видів ситуації, вироблення чіткої і аргументованої власної точки зору.

Розробці ефективного алгоритму формування мотивації студента до навчання у комп'ютерному середовищі повинно передувати вивчення закономірностей цієї мотивації, як особистісної характеристики майбутнього фахівця, обумовленою його індивідуальністю. Вивчення мотивації дозволяє виявити її реальний рівень і прогнозувати можливі перспективи розвитку мотивації для кожного студента, академічної групи, курсу. Результати вивчення мотивації стають основою для планування процесу її формування. Разом з тим в процесі формування мотивації розкриваються нові резерви росту її рівня, тому діагностику мотивації необхідно здійснювати в ході навчального процесу.

Теоретико-методологічними засобами дослідження процесу формування мотивації навчальної діяльності у комп'ютерному середовищі можуть виступати системний підхід, методи та інструменти моделювання, які потенційно і об'єктивно дозволяють оцінити педагогічний вплив на формування мотивації навчальної діяльності студентів і, що найголовніше, надають можливість визначити шляхи і підходи до визначення рівня мотивації, її складових і структури відповідно до вимог розвитку сучасних педагогічних систем.

Використання комп'ютерного середовища для формування мотивації навчальної діяльності студентів дає можливість комплексного вивчення та проведення аналізу навчальної траєкторії кожного студента для подальшого прогнозування результатів засвоєння професійних знань, сформованості у майбутнього фахівця умінь і навичок, досвіду творчої діяльності. Кредитно-модульна система організації навчального процесу у ВНЗ дозволяє проектувати індивідуальні освітні траєкторії студентів і забезпечує можливість проходження навчального матеріалу як по лінійній траєкторії (послідовне проходження модулів), так і по нелінійній схемі, у рамках якої ті або інші теми можуть бути виключені або додатково включені в програму вивчення дисципліни залежно від вхідної підготовки студента і його індивідуальних інтересів. Використання обох видів траєкторій говорить про врахування особливостей кожного студента. Але варто підкреслити, що саме нелінійна траєкторія навчання дає можливість всебічно розглядати всі існуючі інтерпретації процесу навчання у комп'ютерному середовищі і є засобом формування мотивації навчальної діяльності студентів, при цьому лінійна траєкторія стає лише одним із шляхів освоєння знань.

Практична новизна полягає у вдосконаленні професійної підготовки студентів вищої школи базується на формуванні мотивації навчальної діяльності майбутніх фахівців, що сприяє організації навчальної діяльності студентів у комп'ютерному середовищі завдяки можливості прогнозувати результати навчання в наступних етапах залежно від досягнень студента на даному етапі навчання. Послідовність подання навчального матеріалу повинна корегуватись залежно від попередньої інтерактивної діяльності та результатів самооцінки знань, а не бути однаковою для всіх студентів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Болонський процес: тенденції, проблеми, перспективи / под ред. В. П. Андрущенко. – Київ : НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2004. – 221 с.
2. Сучасний урок. Інтерактивні технології навчання : наук.-метод. посіб. / О. І. Пометун, Л. В. Пироженко ; за ред. О. І. Пометун. – Київ : А.С.К., 2004.

СЕКЦІЯ 10. ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНИХ ОСВІТНІХ ПРОГРАМ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ: ПЕРЕВАГИ ТА ПРОБЛЕМИ

*М. Є. Рогоза, д. е. н., професор, заслужений діяч
науки і техніки України
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі»*

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ У ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ: ПЕРЕВАГИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Стратегічні цілі університету, що передбачені програмою розвитку майже кожного університету, мають завдання, які логічно презентують ті актуальні напрями, що реалізуються на рівні кафедр та залишаються актуальними для наукової і освітньої діяльності. Досягнення таких цілей можливе за умови використання різнопланових ключових підходів, що передбачають ідентифікацію та врахування проблем при формуванні освітніх програм підготовки фахівців та їх реалізації. Крім того, це також необхідно буде враховувати через вплив інтернаціоналізації на базі подальшого розвитку партнерства із іноземними університетами та науковими центрами [1, 3].

Реалізація завдань підготовки висококваліфікованих фахівців для сучасної економіки технологій і знань потребує модернізації структури та змісту освіти, вдосконалення її якості [2]. Вплив цих факторів ставить на перше місце системний підхід у реформуванні технічного, інформаційного, міждисциплінарного забезпечення освітнього процесу та дослідження переваг та недоліків впровадження проектних технологій в діяльність вітчизняних ВНЗ в сучасних умовах [4]. Системний підхід надає можливість врахування вимог економіки та бізнесу до забезпечення якості освітніх послуг, що формуються і реалізуються кафедрами [3], а також використання методів аналізу, синтезу, групування та порівняння проектних технологій, що можуть використовуватися на підприємствах та у ВНЗ з метою формування необхідних

компетенцій фахівців. Оскільки проектна технологія є технологією навчання, а її метою є створення під час виконання студентами навчального проекту, то реалізація проектної технології залежить від проміжку часу та обсягів проектної роботи, що будуть визначені у її самостійних завданнях, виду співпраці студентів у цьому процесі діяльності та ролі викладача.

Вплив сучасних викликів в економічному середовищі та управління і розуміння процесів в таких умовах діяльності ставлять завдання для формування підходів і технологій, що ефективно забезпечують якість вищої освіти при підготовці фахівців.

Одна із загальних компетентностей є комунікабельність фахівця може бути сформована з урахуванням фахової, практичної та проектної підготовки, про необхідність якої особливо підкреслюють роботодавці. Фахівець із одного профілю із завищеним рівнем самооцінки, відсутністю критичного розуміння та оцінки самого себе, є не готовим до викликів реального життя, має значні ризики не отримати роботу за фахом. Крім того, роботодавцями також підкреслюється, що фахівець в «чистому» виді не завжди потрібен, так як функції у процесах діяльності можуть мати та і мають характер значної дифузії та ширини обсягів [3]. Тому, потрібні комплексні фахівці, що можуть бути використовуватись та комунікувати в умовах процесів у внутрішньому та зовнішньому середовищі діяльності економічного об'єкта. Формування механізму реалізації підготовки фахівців здатних вирішувати складні завдання в процесах діяльності забезпечується системністю підготовки фахівців з використанням логіки, в основі якої лежать фундаментальна та фахова підготовка з використанням математики, математичного моделювання, інформаційних технологій і систем (навіть основ програмування), економіки та управління. На це звернули увагу представники різних галузей економіки та бізнесу на круглому столу у Полтавському університеті економіки і торгівлі (14.11.2018 р.) «Сучасні підходи до забезпечення якості практичної підготовки випускників спеціальності 051 «Економіка» [3]. Звичайно дієвість механізму вирішення зазначених проблем вимагає підходів до управління освітнім процесом та формування його середо-

вища [2], що має ознаки значного рівня міждисциплінарності та гнучкості освітніх та дослідницьких програм [3]. Це вимагає зниження рівня міжфакультетських бар'єрів, концентрацію ресурсів і зусиль на тих напрямках використання кадрів, в яких особливо є необхідність та актуальність для інформаційної та інноваційної економіки держави [2]. Тому на перше місце виходить системність формування політики університету та кафедр, яка, по-суті, готує до сприйняття ризиків при освоєнні нових напрямів теоретичної та практичної підготовки з компетентностей фахівців, які необхідні на ринку праці [3].

Тому, кафедрою економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем запропоновано на ринку освітніх послуг нові, більш вдосконалені, освітні програми, які побудовані на міждисциплінарному підході та орієнтовані на практико-орієнтоване навчання. Такими освітніми програмами є «Економічна кібернетика» та «Інформаційні системи в економіці та бізнес-аналітика», а за спеціальністю Менеджмент (разом з кафедрою Менеджмент) – «Менеджмент інформаційних ресурсів» [3].

Кожна із освітніх програм забезпечує на міждисциплінарному підході майбутньому фахівцю володіння технологіями моделювання та аналізу бізнес-процесів, основами програмування та сучасними комп'ютерними технологіями для вирішення економічних та управлінських задач, знаннями необхідними для ефективного вирішення бізнес-задач в умовах невизначеності та ризику на основі поєднання новітніх методів обробки великих масивів даних, інформаційних технологій, статистичних методів аналізу даних та методів економіко-математичного моделювання, управління інформаційними ресурсами, проектування, створення та використання інформаційних систем в економіці, аналіз інформації та прогнозування розвитку економічних систем, управління та використання інформаційних ресурсів і їх безпекою [3].

Важливий рівень значущості у реалізації завдань кожної освітньої програми є технології проектного навчання. Формування таких технологій на методах аналізу, синтезу, групування та їх порівняння визначає сутність поняття «проектна технологія»

для порівняння економічних та навчальних проектів і дослідженню переваг та недоліків впровадження проектних технологій при підготовці фахівців. Для забезпечення досягнення цілей якісних результатів необхідно ідентифікувати особливості поставлених завдань проектного навчання та спрогнозувати результати впровадження проектних технологій з точки зору викладача і студента.

Практичну значимість впровадження проектних технологій в освітній процес необхідно розглядати з позиції не тільки зміни традиційного підходу до викладання окремих дисциплін [4], а і із необхідності забезпечення формування компетентностей фахівця на умовах міждисциплінарного підходу проектного завдання. Такий підхід забезпечує не тільки спеціальні фахові знання, а забезпечує рівень навчання для формування комунікаційних компетентностей. Метод проектів (або проектна технологія) здатен забезпечувати поставлені досягнення у формуванні таких компетенцій, оскільки створює умови для творчої самореалізації студентів, підвищує їх мотивацію до навчання, сприяє розвитку інтелектуальних здібностей [4]. Головним завданням при проведенні проектного навчання залишається освоєння методики та технології проектної роботи з визначенням проблемних задач у діяльності економічного об'єкта оскільки для цього необхідні знання із декількох фахових дисциплін.

Дослідження особливостей впровадження проектних технологій надає підстави для викладача формувати постановку завдання для виконання проектного завдання на умовах отримання результату за чітко визначеними параметрами та видом звітності. Домінуючими є практико-орієнтовані проекти, які використовуються для підготовки фахівців, з метою розвитку у них мотивації для освоєння професійних знань, ознайомлення із специфікою професійної діяльності, та, як наслідок, викликають інтерес і потребу в засвоєнні методів, засобів, технологій навчання, що надаються при вивченні фахових дисциплін. Впровадження проектних технологій має також особливості в організації роботи студентів або їх груп (як командн) [4].

Впровадження проектних технологій в навчальний процес залишається перспективним видом організації самостійної ро-

боти студента, але має різні рівні ризиків і для студента і для викладача, вирішення яких можливе за умови формування чітко зрозумілих цілей та методів і технологій досягнення результатів підвищення якості навчання.

Список використаних інформаційних джерел

1. Рогоза М. Є. Системні підходи в реалізації інформаційних технологій розвитку університету / М. Є. Рогоза // Якість вищої освіти: сучасні тенденції та перспективи розвитку освітньої діяльності вищого навчального закладу: Матеріали ХLI Міжнародної науково-методичної конференції (м. Полтава, 18–19 лютого 2016 року). – Полтава : ПУЕТ, 2016. – С. 25–32.
2. Рогоза М. Є. Особливості організації та системних підходів створення SMART-університету / М. Є. Рогоза // Якість вищої освіти: чинники формування конкурентоспроможності випускників : матеріали XXXIX міжнарод. наук.-метод. конф. (Полтава, 23–24 січня 2014 р.): у 2 ч. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – Ч. 1. – С. 17–20.
3. Рогоза М. Є. Сучасні виклики у підготовці фахівців та їх вплив на формування освітнього процесу / М. Є. Рогоза // Матеріали XLVIII Міжнар. наук.-метод. конф. «Якість вищої освіти: компетентнісний підхід у підготовці сучасного фахівця» (м. Полтава, 14–15 листопада 2018 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2018. – С. 191–194.
4. Шацька З. Я. Впровадження проектних технологій в діяльність ВНЗ: переваги та недоліки / З. Я. Шацька // Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України : V Міжнародна науково-практична конференція. Вісник КНУТД: Спецвипуск. Серія: «економічні науки»; Київський національний університет технологій та дизайну. – С. 374–383. – Режим доступу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/808/1/v90sp_p374-383.pdf. – Назва з екрана.

ЗМІСТ

Вітання учасників і гостей інтернет-конференції 3

СЕКЦІЯ 1. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ 5

Бабан Т. О., Литвин Я. О. Ефективність зерновиробництва в Україні 5

Борисенко Ю. С., Олешко Т. І. Аналіз сучасного стану пенсійної реформи в Україні 9

Льчук О. М. Державна підтримка аграрного сектору України 13

Калініченко О. В. Теоретичні підходи до системи управління підприємством 16

Коломієць С. А. Теоретичні основи інноваційно-інвестиційної діяльності в агропромисловому виробництві України 19

Корх І. С., Кольбаба А. А., Кононенко Ж. А. Місце та частка витрат в доходах населення 27

Ляшенко В. І., Толмачова Г. Ф. Інституціональні аспекти малого та середнього підприємництва в Україні 31

Огрєб Ю. Теоретичні основи дослідження управління бізнес-процесами економічного об'єкту 35

Підоричева І. Ю., Землянкін А. І. Управління в мережевих структурах: чи потрібна вертикальна координація? 39

Разумова Г. В. Цикл планування управлінських дій, спрямованих на зміни в регуляторній політиці розвитку національної економіки 42

Серяков Р. С. Інституційні аспекти управління діловими послугами в умовах розширення світогосподарських зв'язків України 45

Циб А. С., Кононенко Ж. А. Фінансовий менеджмент та управління фінансовими ризиками 48

Шибасєва Н. В., Чернявський Д. О. Виробництво кукурудзи: світові тренди і ситуація в Україні 51

СЕКЦІЯ 2. МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ПРОЦЕСІВ 56

<i>Коковіхін І.</i> Використанням класичної моделі Френка Баса для моделювання телекомунікаційного ринку.....	56
<i>Кузьменко О. К., Ключ В.</i> Бізнес-моделі в умовах цифрової економіки.....	58
<i>Млавець А.</i> CRM-системи як інструмент організації взаємозв'язку із споживачем.....	63
<i>Олешко Т. І., Лециньський О. Л., Геєць І. О.</i> Теоретичні засади моделювання співконкурентних відносин двох суб'єктів на одному ринку.....	66
<i>Рогоза В. М.</i> Моделювання інтелектуальної інформаційної системи управління розвитком економічного об'єкта.....	70
<i>Щербань І. І.</i> Проектування та розробка інформаційного забезпечення діяльності та моніторингу процесів мережевих структур.....	75

СЕКЦІЯ 3. ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ПРОЦЕСІВ 78

<i>Павлова В. А.</i> Конкурентоспроможність України на світовому рівні.....	78
<i>Саєнко С.</i> Особливості планування в сільському господарстві.....	80
<i>Яріш О. В., Сердюк Н. В.</i> Цифровізація кредитної діяльності банку як інноваційний напрям його розвитку.....	82

СЕКЦІЯ 4. МЕТОДИ І СИСТЕМИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ 85

<i>Антонюк В. П.</i> Проблеми економічної динаміки в Україні та необхідність використання нових чинників зростання.....	85
<i>Ищенко І. С.</i> Управління ризиками інвестиційних проектів підприємства.....	88
<i>Лесюк В. С.</i> Механізм реалізації стратегічного планування на підприємстві.....	91
<i>Пестич Д.</i> Аналіз страхового ринку України.....	94

<i>Сиротюк А. Ф., Козелько А. В., Карцева В. В.</i> Управління фінансовим станом підприємства з позиції регулювання дебіторської заборгованості	96
<i>Яріш О. В., Гайдаржі І. О., Терещук Т. О.</i> Діагностика фінансової спроможності підприємства методом логістичної регресії	99

СЕКЦІЯ 5. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ 104

<i>Кербікова А. С., Копитько А. О.</i> Експертні методи в прогнозуванні.....	104
<i>Сімаганов А. А.</i> Управління інформаційними і матеріальними потоками у процесі руху товарів	106

СЕКЦІЯ 6. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ТА СИСТЕМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ 111

<i>Марченко Я. А.</i> Формування стратегії економічного розвитку підприємства.....	111
<i>Меденці Д. Д., Рижкова Г. А.</i> Переваги та недоліки продажу одягу через інтернет	114
<i>Селезньова О. О.</i> Ділова репутація як ключовий елемент бренду підприємства	117
<i>Трушкіна Н. В., Ринкевич Н. С.</i> Щодо оцінювання рівня розвитку організаційної культури підприємств	120
<i>Шевцова Г. З.</i> Щодо визначення регіональних смарт-пріоритетів	124
<i>Шевченко Є. А.</i> Етапи формування логістичної стратегії підприємства	127

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГРОМАД, ТЕРИТОРІЙ ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 130

<i>Гапоненко Я. А., Юхновська Ю. О.</i> Проблеми та перспективи розвитку регіональних кластерів в Україні	130
---	-----

<i>Гедерім К. О., Вараксіна О. В.</i> Теоретичні аспекти формування економічної безпеки підприємства	133
<i>Голод Н. С., Сидоренко-Мельник Г. М.</i> Сутність основних засобів підприємства та їх відтворення.....	136
<i>Горбань В. К., Калініченко О. В.</i> Інноваційні аспекти розвитку населення України.....	139
<i>Іванов С. В., Ляшенко В. І., Трушкіна Н. В.</i> Щодо формування концепції створення транспортно-логістичного кластеру в придніпровському економічному районі	143
<i>Ісмаїлова Е. Ф.</i> Вплив туристичної галузі на економічний розвиток.....	147
<i>Кравцова А. Л., Яріш О. В.</i> Платоспроможність підприємства та класифікація чинників впливу	150
<i>Павліснюк І. В., Кононенко Ж. А.</i> Аналітичні аспекти визначення фінансових результатів діяльності підприємства	153
<i>Плотнікова М. Ф.</i> Соціальне підприємництва родових поселень як основа розвитку територіальних громад.....	156
<i>Сумець О. М., Дмитренко І. С.</i> Стратегія – основа становлення та розвитку об'єднаної територіальної громади.....	160

СЕКЦІЯ 8. ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ МОДЕРНІЗАЦІЇ І РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ 164

<i>Литвинов А. І., Литвинова О. М.</i> Фінансова кооперація в системі розвитку і забезпечення конкурентоспроможності підприємства в аграрному секторі	164
<i>Ляшенко В. І., Ляшенко А. Ю.</i> Вирівнювання конкуренції шляхом формування спеціальних регуляторних режимів стимулювання інноваційного розвитку економіки України	167
<i>Нехай В. В.</i> Кооперація на промислових ринках.....	172
<i>Рогоза М. Є., Перебийніс В. І.</i> Інституційне забезпечення стратегування громад і територій як необхідний фактор забезпечення розвитку	175

**СЕКЦІЯ 9. СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА
ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ,
ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ,
АНАЛІТИКИ ТА КОМП'ЮТЕРНИХ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ 180**

Карнаухова Г. В. Оволодіння студентами основним модельним інструментарієм сучасної економетрики та його застосування до моделювання економічних процесів 180

Макаренко М. Б. Особливості сучасної професійної підготовки фахівців з економіки 181

**СЕКЦІЯ 10. ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНИХ ОСВІТНІХ
ПРОГРАМ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ:
ПЕРЕВАГИ ТА ПРОБЛЕМИ 185**

Рогоза М. Є. Сучасні виклики у підготовці фахівців: переваги та особливості впровадження проектних технологій..... 185

Наукове видання

ЕКОНОМІКА СЬОГОДНІ: ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

МАТЕРІАЛИ

**IX Всеукраїнської науково-практичної
інтернет-конференції**

(м. Полтава, 21–22 листопада 2018 року)

Головна редакторка *М. П. Гречук*
Комп'ютерне верстання *Г. А. Бжікян*

*Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 11,3.
Тираж 60 пр. Зам. № 108/1644.*

*Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
к. 115, вул. Коваля, 3, м. Полтава, 36014; ☎ (0532) 50-24-81*

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.*