

**МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ІНТЕРНЕТ-  
КОНФЕРЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ**  
*www.economy-confer.com.ua*

# Перспективи створення сильної економіки для сучасної України

*Збірник тез  
міжнародної науково-практичної  
інтернет-конференції*

*1 грудня 2015 р.*



Тернопіль  
2015

"Перспективи створення сильної економіки для сучасної України": матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. - Тернопіль, 2015. – 121 с.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Перспективи створення сильної економіки для сучасної України», які оприлюднені на інтернет-сторінці [www.economy-confer.com.ua](http://www.economy-confer.com.ua)

Адреса оргкомітету:  
46001, Україна, м. Тернопіль, а/с 71  
тел. 0977547363  
e-mail: [economy-confer@ukr.net](mailto:economy-confer@ukr.net)

Оргкомітет економічної наукової інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. В збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірність несуть учасники, їх наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язковим.

## ЗМІСТ

### Економіка та підприємництво

<i>Геєць Ірина Олегівна</i> ІСТОРИЧНІ ТА СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТЕОРЕТИЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «СО-КОНКУРЕНЦІЯ».....	8
<i>Дуда Марія Іванівна</i> МАКСИМАЛЬНЕ НАСИЧЕННЯ АГРАРНОГО РИНКУ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ – ВАЖЛИВЕ ЗАВДАННЯ ЗМІЦНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	10
<i>Дядюк Марина Анатоліївна, Бондарева Анна Євгеніївна</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ.....	15
<i>Кириченко Тетяна Олександрівна</i> ТРУДОВІ РЕСУРСИ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	16
<i>Латкіна Світлана Антонівна, Ельь Марина Павлівна</i> ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ.....	18
<i>Ольховська М.О., Василичев Д. В.</i> ОЦІНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ.....	20
<i>Покоłodна Марія Миколаївна, Писарева Ірина Володимирівна, Москаленко Катерина Сергіївна</i> РОЗВИТОК МОЛОДІЖНОГО ТУРИЗМУ В ДЕСТИНАЦІЇ.....	22
<i>Чепікова Дар`я Сергіївна</i> УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	24
<i>Чернеда Галина Сергіївна, Василичев Денис Вікторович</i> ФАКТОРИ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ДЕРЖАВІ ТА РЕГІОНАХ.....	27
<i>Чубінський Максим Анатолійович</i> ІНСТИТУТ ОБОВ'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ.....	30

## Менеджмент. Маркетинг

*Алієв Мурат Ашрафович*

**МЕНЕДЖМЕНТ КРИТИЧНИМИ КОНТРОЛЬНИМИ ТОЧКАМИ (ККТ) ПІД ЧАС ГОДІВЛІ, УТРИМАННЯ І ДОЇННЯ КОРІВ, ЯКИХ ВИКОРИСТОВУЮТЬ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГІЧНОГО МОЛОКА В ТОВ «БАЙСЕРКЕ-АГРО» РЕСПУБЛІКИ КАЗАХСТАН.....34**

*Бойко Наталія Григорівна*

**ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКРЕТНОСПРОМОЖНОСТІ ПРОЕКТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....38**

*Владимир Ольга Михайлівна, Брилінська Олена Ігорівна*

**КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯК СПОСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....40**

*Галаз Ліна Володимирівна, Думащин Олеся Романівна*

**ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....41**

*Ескін Кирило Валерійович, Дзюбіна Андрій Васильович*

**СТРАТЕГІЯ ТА МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА НОВІ РИНКИ ЗБУТУ.....44**

*Жибченко Інеса Сергіївна*

**ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПОЛІПШЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....46**

*Коровіна Катерина Олександрівна*

**СТРАТЕГІЯ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ.....49**

*Раца Олександр Борисович*

**ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ПОВЕДІНКА ПІДПРИЄМСТВА».....52**

*Талах Марія Віталіївна, Байцим Анастасія Іванівна,*

*Саяк Світлана Ігорівна*

**SWOT- АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ У ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ.....55**

*Твердохліб Ольга Михайлівна, Гевко Володимир Леонідович*

**СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ОСНОВА ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА.....58**

Облік, статистика і аудит

*Suprovych H.O.*

**DERIVATIVES AS A TOOL OF FINANCIAL RISK  
MANAGEMENT IN THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM  
OF AN ENTERPRISE.....60**

*Дерев'янюк Л.О.*

**ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В  
УКРАЇНІ.....61**

*Должанський Тарас Андрійович*

**ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕПРЯМИХ  
ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ З ВИКОРИСТАННЯМ  
КОМПЛЕКСНИХ СТАТЕЙ ВИТРАТ.....63**

*Івченко Лариса Вікторівна*

**ГОЛОВНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ  
ЗАБОРГОВАНOSTІ.....68**

*Нефьодова Юлія Миколаївна, Журавльова Тамара Володимирівна*

**НЕМАЄ НІЧОГО БІЛЬШ ПОСТІЙНОГО, НІЖ ТИМЧАСОВЕ:  
ВІЙСЬКОВИЙ ЗБІР.....70**

*Тарашевський Максим Михайлович*

**ОЦІНКА ПОТЕНЦІЙНИХ БІЗНЕС ПАРТНЕРІВ ЯК СКЛАДОВА  
СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ.....72**

Економічний аналіз. Економіко-математичне моделювання

*Бондаренко Геннадій Володимирович*

**РЕГУЛЮВАННЯ ПОТУЖНОСТІ ВУГІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА  
З ОСНОВНОГО ТА ДИВЕРСИФІКОВАНОГО ВИРОБНИЦТВА.....78**

*Ліп'яніна Христина Володимирівна*

**МОДЕЛЬ ОБСЯГУ ТА ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....80**

Банківська справа. Фінанси, грошовий обіг та кредит

*Гайдаржійська Ольга Миколаївна, Білковська Дар'я Ігорівна*

**ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ  
ДОВГОСТРОКОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ....82**

*Коваленко Олександр Сергійович*  
**ШЛЯХИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ  
АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....83**

*Паляничко Катерина Олександрівна*  
**ВПЛИВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ  
СИСТЕМИ УКРАЇНИ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ.....85**

*Шарова Світлана Василівна, Мартищенко Дмитро Вікторович*  
**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ  
КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ.....88**

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

*Артеменко Ліна Петрівна, Ветрова Маргарита Сергіївна*  
**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ  
УКРАЇНИ.....91**

*Безпечна Ірина Василівна*  
**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО  
ПОТЕНЦІАЛУ КИЇВЩИНИ.....93**

*Ганджій Тарас Васильович*  
**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ.....95**

*Гетьман Назар Олегович*  
**МОТИВИ ТА НАСЛІДКИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ  
ІНВЕСТИЦІЙ В КРАЇНАХ З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ.....97**

*Душенко Юрій Васильович, Дзюбіна Андрій Васильович*  
**РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....100**

*Кравченко Марина Олегівна, Пащина Наталія Григорівна*  
**ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В ІТ-СФЕРІ.....102**

*Лі Чао*  
**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ ЯК  
СКЛАДОВА СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА КИТАЮ.....105**

*Фльонц О.Б.*  
**РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ  
МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....109**

*Шинкарук Анастасія Олександрівна*  
**ПРОЕКТ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ  
(НА ПРИКЛАДІ ДНІПРОПЕТРОВЩИНИ).....111**

Світова економіка та міжнародні відносини

*Звіргзде Катерина Ігорівна*  
**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ  
ФРАНЦУЗЬКОГО КАПІТАЛУ.....115**

*Шемлей Ірина Володимирівна*  
**АНАЛІЗ РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В  
УКРАЇНІ ТА В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....117**

Економічна наука та освіта

*Голубка Михайло Михайлович* **РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ  
ПОГЛЯДІВ С. КАЧАЛИ В ДОСЛІДЖЕННІ КООПЕРАТИВНОГО  
РУХУ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ЗНАНЬ НА  
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ –  
ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ ХХ СТОЛІТТЯ.....119**

## ІСТОРИЧНІ ТА СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТЕОРЕТИЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «СО-КОНКУРЕНЦІЯ»

*Геєць Ірина Олегівна*

кандидат економічних наук, доцент  
Національний авіаційний університет  
м. Київ

Теоретичною основою дослідження слугує концепція Brandenburger А. М. і В. J. Nalebuff (1996), яка містить нове трактування ідеї співробітництва. Для цього автори використовують термін «со-конкуренція». Вони розуміли со-конкуренцію як прикладну бізнес теорію на кшталт теорії ігор. Проте рівень їх публікацій був орієнтований на непрофесійних читачів.

Термін «со-конкуренція» був визначений задовго до публікації книги Brandenburger А.М. і В. J. Nalebuff без отримання суспільної уваги. Уже в 1911 році, S. Pike, власник фірми «Sealshipt» з виробництва устриць, ввів слово «со-конкуренція» для того, щоб описати відносини між його 35000 дилерів устриць, заявивши: «Ви тільки один з декількох дилерів, що продають наших устриць у своєму місті. Але ви не в конкурентній боротьбі один з одним. Ви співпрацюєте один з одним, щоб розвивати бізнес більше для кожного з вас. Ви знаходитесь у «со-конкуренції», а не в конкуренції».

У 1913 році Т. Cherington у своїй книзі «Реклама як рушійна сила бізнесу» вперше згадав про «со-конкуренцію». Каліфорнійський історик R. Hunt знову ввів поняття «со-конкуренція» в своїй статті в Los Angeles Times у 1937 році. Проте, жодне з цих ранніх стверджень не отримало ніякої уваги громадськості. За більш ніж півстоліття не було жодної апробованої публікації, яка б використовувала дане поняття.

Проте основний імпульс було надано Brandenburger А. М. і В. J. Nalebuff, хоча і в ненауковому стилі. Згодом прослідувало безліч літературних внесків і посилань як до теоретичних питань, так і до деяких галузей промисловості.

Італійські дослідники Dagnino G.V. (Університет Катанії, о. Сицилія) і Padula G. (Університет Бокконі, м Мілан) в 2002 році представили всебічне введення в теоретичні дослідження у сфері со-конкуренції. Вони стверджують, що со-конкуренція - це сфера, яка ще не була достатньо досліджена у зв'язку з обмеженими або неіснуючими теоретичними основами.



В 2002 році французький професор університету Монпельє і афілійований професор Школи Економіки в Монпельє Frédéric Le Roy заснував на базі університету лабораторію з дослідження «со-конкуренції» (MRM Coopetition Lab).

Професор кафедри транспорту і логістики в Університеті Нап'єр в Единбурзі Song (2003) пояснює значення со-конкуренції в портовій галузі.

Шведський професор Zineldin (2004) рекомендує планувальникам стратегій і маркетингу в організації розглядати потенційні вигоди від співпраці і узгодженості з конкурентами. Він стверджує, що «со-конкурентне партнерство» є ефективною відповіддю на загрози і можливості навколишнього середовища. Професор Університету Лоу представляє в своїй книзі «Со-конкуренція в міжнародному бізнесі» (2004) різноманітні проблеми бізнес-відносин між різними країнами. Він розглядає со-конкуренцію як «слабо пов'язану систему, в якій агенти мають певну взаємозалежність, не втрачаючи при цьому свою організаційну відособленість».

Ren I Shi (Китай, 2005) висловили думку, що залежність між взаємодіючими агентами визначає ступінь співробітництва і залежить від тривалого періоду взаємної вигоди. Професор Університету Gurnani (2006) фокусується на управлінні ланцюгами поставок. Професор Політехнічного інституту і університету штату Вірджинія Gnywali (2006) заглиблюється у вивчення переваг і недоліків певних позицій в мережевих структурах. Cheng і Fan (2006) аналізують стійкість стратегічних альянсів.

Далі прослідували також ряд вчених, які розглядають теорію со-конкуренції на рівні галузей (Lopez-Gomez and Molina-Meyer (2007), Sierra and Debenham (2007), Cheng (2008), Bojar and Drelichowski (2008), Bakshi and Kleindorfer (2008), Ngo and Okura (2008), Eriksson (2008), Guan (2009), Geuguen (2009), Schoo (2009), Herzog (2010), Fernandez A.-S. (2014).

Особливу увагу щодо визначення «со-конкурентної напруженості на рівні робочої групи» в галузі космічній та телекомунікацій приділила Fernandez A.-S. (2014). Класифікацію нових форм со-конкуренції для авіакомпаній учасників авіаційних альянсів розробив Paul Chiambaretto (2015)/ Також група дослідників Університету Монпельє визначали, що «со-конкуренція» наповнена парадоксальною напруженістю із-за поєднання двох протилежних сил – конкуренції та співробітництва (Fernandez A.-S., Gnyawali (2014), Gnyawali and Park (2011), Raza-Ullah (2014), Tidstrom (2014).

Відносно української наукової школи, то Мальчик М.В. визначає «со-конкуренцію» як «допомогу при конкуренції», Вольфганг Дюріг як «дуальність конкуренції та кооперації на ринках».

Узагальнивши теоретичні підходи та спираючись на підходи наукових шкіл можна визначити «со-конкуренцію (coopetition) як

одночасну співпрацю конкуруючих компаній, що працюють в одній сфері на рівні робочих груп». Увага акцентується також на робочі групи, оскільки при співпраці двох конкурентів створюються відокремлені структурні підрозділи, які безпосередньо працюють над проектом, тим самим захищаючи інтелектуальну власність. Ефективна стратегія со-конкуренції має включати саме забезпечення ефективної роботи даної групи та зменшення напруженості, що призводить до збільшення соціального та економічного ефекту.

## **МАКСИМАЛЬНЕ НАСИЧЕННЯ АГРАРНОГО РИНКУ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ – ВАЖЛИВЕ ЗАВДАННЯ ЗМІЦНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

*Дуда Марія Іванівна*

спеціаліст вищої категорії, викладач-методист

ВП НУБіП України «Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого»

Нова криза спіткала Україну в період глобальних змін, а тому Україні потрібна принципово нова національно-економічна стратегія, яка в нинішніх умовах повинна, перш за все, бути спрямованою на створення ефективної економічної системи і самодостатньої економіки, на системне і послідовне поєднання державного регулювання економіки з ринковими методами саморегулювання та на розумне використання існуючого міжнародного досвіду трансформації економічних систем в напрямку соціально-орієнтованої ринкової економіки, що дасть можливість створити сильну економіку для сучасної України.

Сьогодні потужний аграрний сектор унікальний за своїми параметрами, енергетичним комплексом та величезним потенціалом розробки і впровадження високих технологій.

Щоб розкрити ці можливості, ми маємо модернізувати нашу економіку, підвищити рівень виробництва до сучасних світових стандартів, забезпечити зацікавленість інвесторів до України. І тоді ми зможемо бути сильною та надійною ланкою всесвітнього ринку продовольства, учасником нових енергетичних мереж та експортером найпрогресивніших технологій, якими користуються громадяни усіх країн світу.

Зважаючи на це, процес відкриття національної економіки повинен відповідати стану її конкурентоспроможності, інакше під тиском сильних іноземних конкурентів вітчизняні виробники будуть усунені з внутрішнього ринку. Для забезпечення економічної безпеки, зокрема продовольчої, також важливо визначити перелік продукції, що повинна

вироблятися в Україні з будь-якої кон'юнктури на світових ринках і незалежно від конкурентного середовища на внутрішньому ринку.

Значної шкоди економічній безпеці України завдає приховування суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності валютної виручки закордон, а також експорт товарів за демпінговими цінами. Ці втрачені кошти стали б важливим інвестиційним ресурсом для реформування української економіки, її структурної перебудови і виключили б необхідність іноземних кредитів, що надаються на жорстких умовах і посилюють боргову залежність України.

Складовою економічної безпеки України є її продовольча безпека.

Економічна аграрна політика повинна бути спрямована на максимальне задіяння економічних механізмів стимулювання розвитку аграрної економіки, широке використання державних важелів і ринкових регуляторів розвитку аграрного сектора, насичення ринку вітчизняними продовольчими продуктами, поліпшення системи матеріально-технічного постачання господарств та інше.

Результатом здійснення економічної політики має бути створення максимально сприятливих економічних умов для розширеного відтворення у всіх галузях і сферах агропромислового комплексу, стабільного нарощування виробництва сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів, максимального забезпечення ними населення, підвищення економічної ефективності функціонування агропромислового виробництва, виведення сільського господарства і всього агропромислового виробництва на рівень високо розвинутих країн світу.

Проблеми насичення продовольчого ринку та цін на продовольчі товари є загальносвітовими і турбують урядовців, підприємців, політиків багатьох країн.

Тому практично всі країни запроваджують певні заходи для насичення та стабілізації цін на внутрішніх продовольчих ринках: стимулюють власне виробництво, знімають обмеження на імпорт продовольчих товарів або вводять експортні обмеження.

Основною умовою максимального насичення аграрного ринку вітчизняними продовольчими продуктами є врахування оцінки впливу усіх ланок агропромислово-торговельного ланцюга на шляху просування продовольчих товарів до кінцевого споживача. Останній визначає місце кожного ринкового суб'єкта господарювання в процесі конкурентоспроможності.

Складність формування продовольчого аграрного ринку вітчизняними продовольчими продуктами пов'язана з необхідністю врахування багатьох чинників та умов, різних за змістом, характером і пріоритетами щодо їх ролі і значення у ринкоутворюючому процесі. Тому

ігнорування хоча б одного з них здебільшого призводить до негативних наслідків.

Конкретизуючи економічну природу просування вітчизняних продовольчих товарів до споживача, слід зазначити, що успішне функціонування гуртової торгівлі зумовлюється зростанням обсягів торгівлі у межах інтегрованих виробничо-комерційних структур; розширенням і модифікацією біржової торгівлі, використанням хеджування та опціонної торгівлі.

Важливим засобом вирішення проблеми національного продовольчого ринку є організаційний вплив як складовий елемент механізму його функціонування.

Основними товаровиробниками сільськогосподарської продукції в Україні на сьогодні є господарства населення та сільськогосподарські підприємства, зокрема господарські товариства, приватні підприємства та фермерські господарства.

Сучасний стан ринку сільськогосподарської продукції та продовольства характеризується досить повільним формуванням інфраструктури, яка була б здатна забезпечити скорочення витрат сільськогосподарської продукції, поліпшити її якість, сприяти формуванню ринкових цін, фінансовому й інформаційному забезпеченню даного процесу. Наявні проблеми ще більше ускладнюються внаслідок того, що не створена мережа посередницьких структур, які б на конкурентній основі сприяли збуту продукції за вигідною ціною. Відсутня ринкова інформація.

Розвиток реформ і відносне збільшення виробництва сільськогосподарської продукції повинно супроводжуватись адекватним формуванням внутрішнього аграрного ринку, створенням сприятливого ринкового середовища для функціонування сільського господарства. Повинні бути задіяні ефективні механізми держаного регулювання ринку сільськогосподарської продукції, формування і наповнення товарами і фінансовими потоками ринкової інфраструктури.

У зв'язку з цим формування і забезпечення послідовного розвитку аграрного ринку стає одним з пріоритетних завдань, подальшої ринкової трансформації галузі. Організація прозорого аграрного ринку має розглядатися як один з інструментів оздоровлення фінансового стану сільського господарства, підвищення його інвестиційної привабливості, вирішення інших завдань економічного та соціального розвитку села.

Аналіз останніх досліджень показує, що аграрний ринок формується і функціонує під впливом об'єктивних економічних законів, зокрема закону вартості, закону попиту та пропозиції. Саме на основі останніх формується ринкова ціна, яка врівноважує попит та пропозицію, регулює

обіг та асортимент товарів, що виробляються, впливає на розвиток виробництва і становить основний регулятор господарської діяльності.

Внаслідок непрозорості збуту продукції цим каналом виникає найбільше цінових і фінансових проблем галузі, мають місце найнижчі ціни на продукцію і найгірша їх кон'юнктура.

Це дозволяє дійти висновку: основні фінансові проблеми аграрного сектору сконцентровані у сфері збуту продукції. Спрямування основних товаропотоків продукції до неорганізованих комерційних каналів збуту з непрозорими умовами купівлі-продажу, визначенням кількості, якості продукції та цін, призводить до значних фінансових втрат галузі.

Тому організація і впорядкування аграрного ринку і, насамперед, сегмента комерційно-посередницького збуту продукції мають стати пріоритетними завданнями у розвитку агропромислового комплексу України.

Сьогодні селянські та фермерські господарства виробляють 70% овочевої і тваринницької продукції, тому вони повинні самі ініціювати створення обслуговуючих кооперативів, адже це повністю відповідає їхнім інтересам.

Одним з основних надто важливих складових елементів сфери реалізації сільськогосподарської продукції є централізовані оптові ринки з функціями: забезпечення облаштованого місця зустрічі продавців і покупців за мінімізовану оплату торгових місць; створення сприятливих умов для здійснення відкритих оптових торгів, у тому числі аукціонних; надання товаровиробникам послуг з транспортування, складання та зберігання продукції, а також з формування великих товарних партій стандартизованої продукції; створення доступу до ринкової інформації.

Радикальне вирішення проблеми забезпечення населення України основними видами продовольства потребує значного збільшення обсягів їх виробництва на основі фінансової підтримки вітчизняного товаровиробника. На сьогодні екстенсивний шлях розвитку сільського господарства практично вичерпався та потребує переходу на інтенсивний шлях виробництва вітчизняних продуктів харчування для споживання населенням України.

Реалізація стратегічних цілей держави в сфері аграрної політики та продовольчої безпеки тісно пов'язана з інфраструктурою аграрного ринку, його стабільним функціонуванням та ефективністю діяльності окремих господарських суб'єктів.

Основними напрямками удосконалення ефективності інфраструктури ринку є розвиток інститутів гуртової торгівлі, зокрема оптових ринків, агроторгових домів, бірж, а також інформаційно-консультаційне забезпечення товаровиробників. Удосконалення інфраструктури ринку

сприятиме оптимізації систем маркетингу та каналів збуту продукції для всіх виробничих суб'єктів ринку.

В перспективі для максимального насичення аграрного ринку вітчизняними продовольчими товарами доцільно було б:

-розробити та реалізувати в Україні цільову програму розвитку національної мережі регіональних сільськогосподарських оптових ринків;

-сформувати інституційні структури управління розвитком і функціонуванням оптових сільськогосподарських ринків;

-удосконалити правове та сформувати сприятливе економічне середовище для ефективного функціонування елементів маркетингової інфраструктури, створених сільськогосподарськими товаровиробниками на кооперативних засадах (виробничих кооперативах);

-знайти важелі посилення державного регулювання щодо виробництва сільськогосподарської продукції вітчизняними підприємствами та надання їм допомоги (дотацій) при вирощуванні чи виробництві продукції, якої в країні недостатньо для споживання громадянами як зі сторони законодавчої гілки влади, так і з боку виконавчої.

Отже, одним із важливих способів виходу України з економічної кризи є створення ефективного механізму соціального захисту населення, вироблення цілісної державної політики у сфері економічної безпеки України, зокрема продовольчої та забезпечення її реалізації, що в свою чергу сприятиме недопущенню негативних і кризових явищ в майбутньому та створенню сильної економіки для сучасної України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Андрейчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-е вид., доп. і перероблене. –К.: КНЕУ, 2002 – 264с.
2. Мацибора В.І., Збарський В.К., Мацибора Т.В. Економіка підприємства: Навч.посібник. –К.:Каравела, 2008. – 312с.
3. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» // Голос України . – 2004. – 7 вересня.
4. Участь підприємств АПК у формуванні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (організаційно-правові економічні засади)/Проект Тасіс «Сприяння с.-г. кооперативних організацій в Україні». – К.:2001. – 45с.

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

*Дядюк Марина Анатоліївна*

кандидат економічних наук, доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі

*Бондарева Анна Євгеніївна*

студентка, Харківський державний університет харчування та торгівлі

Упровадження інтегрованої системи ризик-менеджменту на підприємствах є найважливішою передумовою забезпечення їхнього сталого розвитку та конкурентоспроможності в умовах кризових процесів, що відбуваються сьогодні в економіці України. Останні наукові дослідження із проблем ризик-менеджменту, охарактеризовані та закріплені в численних міжнародних стандартах, спрямовано на формування нової парадигми управління, суть якої полягає у зміні підходу до ризик-менеджменту від фрагментарної, епізодичної, обмеженої моделі – до інтегрованої, безперервної та розширеної, так званого ризик-менеджменту в рамках усього підприємства [1 – 3]. Головним завданням інтегрованого ризик-менеджменту (integrated, strategic, business або enterprise-wide risk-management) є комплексний захист підприємства, як відкритої соціально-економічної системи, від негативного впливу загальносистемних і галузевих ризиків. Центральною компонентою інтегрованої системи ризик-менеджменту, її завданням та цільовим орієнтиром має бути забезпечення перманентної ризикостійкості, яку, на нашу думку, слід розуміти як безперервну здатність протистояти несприятливим ситуаціям, пов'язаним із ризиком.

Ефективна система ризик-менеджменту має забезпечувати просторову, часову та організаційно-функціональну взаємодію її елементів. Процес ризик-менеджменту не повинний обмежуватись лише та операційним управлінням яке зосереджується тільки на симптоматичному управлінні ризиками окремих підприємств, а має охоплювати й інші рівні управління. В просторовому аспекті: мезорівень та мікрорівень, в часовому: стратегічний та тактичний рівні, в організаційному: вищої (top management) та середньої (middle management) ланки управління

Кожен рівень має містити підсистему моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та аналізу необхідних вихідних параметрів, що забезпечує активний пошук потенційних ризиків, комплексний аналіз зовнішніх та внутрішніх умов, необхідних для реакції

на ризиковані ситуації та виявлення зовнішніх та внутрішніх відновлювальних можливостей.

Для усіх ієрархічних підсистем інтегрованого ризик-менеджменту має бути встановлений єдиний контекст управлінського впливу який ураховує галузеву специфіку функціонування конкретного об'єкту дослідження та включає ідентифікацію ризиків, визначення методів та способів управління ризиком й необхідних для цього ресурсів, визначення параметрів ризикостійкості, встановлення контролю над ризикованою ситуацією шляхом прийняття та реалізації ризикових рішень. Ознакою ефективності певного рівня управління ризиком є досягнення цільових параметрів ризикостійкості, визначення нових стратегічних альтернатив та перехід до більш досконалого управління. Якщо цілі щодо забезпечення встановленого рівня ризикостійкості не були досягнуті, передбачається коригування та вдосконалення планів та зворотний зв'язок у здійсненні етапів технології ризик-менеджменту.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бартон Т. Риск-менеджмент / Т. Бартон, У. Шенкир, П. Уокер. – М. : Вільямс, 2008. – 208 с.
2. Рогачев А. Ю. Принципы и этапы построения системы риск-менеджмента [Электронный ресурс] / А. Ю. Рогачев. – Режим доступа: <http://www.beintrend.ru/2011-11-18-16-13-47>.
3. ISO 31000:2009, ISO/IEC 31010:2009, ISO/IEC 31010, COSO, available at: [http://www.dvbi.ru/risk\\_management/library/tabid/213/Token/ViewInfo/ItemId/14/language/ru-RU/Default.aspx](http://www.dvbi.ru/risk_management/library/tabid/213/Token/ViewInfo/ItemId/14/language/ru-RU/Default.aspx)

### **ТРУДОВІ РЕСУРСИ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА**

***Кириченко Тетяна Олександрівна***

здобувач кафедри менеджменту ЗЕД та Євро інтеграції  
Сумський національний аграрний університет

Україна – аграрна держава, тому доцільно буде вважати, що саме стан сільськогосподарської галузі буде впливати на її економічний розвиток. Сільськогосподарські площі України становлять 11% загальної площі Європи. 32 млн. га орних земель, з них обробляється 27 млн. га. В середньому одне фермерське господарство в Україні обробляє 5 тис. га. Це вп'ятеро більше, ніж в Євросоюзі. Окрім того, не варто забувати і про сприятливі кліматичні умови, чорноземи, якими славиться країна. Але чомусь не закріпилась філософія первинності сільськогосподарського



виробництва. Хоча на державному рівні і складаються стратегії розвитку сільських територій, та частина з них так і залишається не впровадженими. Основним важелем для ефективної діяльності підприємства як сільськогосподарського сектору так і інших є персонал, кадри, трудові ресурси. Основою для формування людського капіталу є освіта, в той час як держава виступає головним інвестором її розвитку. Проведення освітніх реформ, злагоджена робота по підготовці майбутніх фахівців для сільськогосподарського виробництва, об'єднання зусиль науковців та практиків у формуванні конкурентоспроможного та кваліфікованого персоналу в подальшому матиме позитивний вплив на розвиток галузі. В той же час одним із головних завдань держави полягає у створенні діючого механізму мотивації праці, який би зміг за допомогою дієвих важелів і стимулів підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва. Матеріальна мотивація – це один із головних факторів для досягнення людиною певного рівня добробуту, матеріального стандарту життя. Адже людина, прагнучи поліпшити свій добробут, матеріальний статус зумовлює необхідність збільшення трудового внеску, одночасно збільшуючи якість та результативність праці. Наразі, низька оплата праці і сільськогосподарській галузі, не дає змогу залучити дійсно професійні кадри. Роботодавці завжди повинні усвідомлювати, що головна цінність на підприємстві – це трудові ресурси. Висококваліфіковані, відповідальні, ініціативні працівники, здатні працювати в сучасних умовах господарювання та на перспективу, які вміють приймати правильні рішення – таких сьогодні потребує ринок праці. Країна може бути успішною лише тоді, коли в центрі інтересів держави – людина. Тому головні інвестиції повинні бути спрямовані на розвиток особистості людини та її професійного зростання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Проект Концепції переходу України до сталого розвитку. – [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.mns.gov.ua/laws/laws/nuclear/92.htm>
2. Про стратегію сталого розвитку «Україна 2020». Указ президента України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
3. Закон України Про державний бюджет України на 2015 рік. – [Електронний ресурс] – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19>
4. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах. К.: Центр учбової літератури, 2008. - 388 с.

## ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

*Латкіна Світлана Антонівна*

старший викладач, Херсонський Національний технічний університет

*Ель Маріна Павлівна*

студентка, Херсонський Національний технічний університет

В умовах інтеграції України до європейського економічного простору, економіка держави потребує постійного контролю, аналізу й ефективного державного регулювання. Переорієнтація зовнішньої торгівлі на інші ринки, у зв'язку з розривом колишніх транспортно-економічних зв'язків, призвела до перерозподілу транспортних потоків. Сьогодні в Україні діє досить розгалужена транспортна система, але її потенціал не використовується належним чином, що тягне за собою такі наслідки, як зупинення розвитку транспортної системи, збільшення частки іноземних компаній на даному ринку, монополізація окремих сегментів національного транспортного ринку та інше[1]. Найважливішим показником ефективної організації роботи транспорту є вантажообіг, фінансові результати та рівень капітальних інвестицій у дану галузь. Станом на початок 2015 року, порівняно з 2014 роком, в Україні вантажообіг знизився на 1,2% і становив 77,9 млрд.ткм. Це свідчить про уповільнення темпів зменшення обсягів виконуваних транспортними підприємствами робіт і послуг. Сальдований фінансовий результат до оподаткування підприємств за видом економічної діяльності "Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність", на початок 2015 року, становив 16,7 млрд.грн збитків, що у 2,3 рази більше, ніж на початку 2014 року. Відбувається погіршення фінансово-економічного стану транспортних підприємств. Капітальні інвестиції підприємств за видами економічної діяльності "Наземний і трубопровідний транспорт", "Водний транспорт", "Авіаційний транспорт" становили 4,5 млрд.грн, на початок 2015, проти 5,2 млрд.грн, що були на початок 2014 року [2]. Аналізуючи вищенаведену інформацію, видно, що дані показники демонструють зниження економічної ролі транспортної сфери, тому вона потребує змін в плані організації її діяльності та ефективного державного врегулювання.

У Європі морський транспорт вважають найвигіднішим і найконкурентноспроможнішим. Він визнаний найбільш економічним і екологічно чистим. Сучасні тенденції розвитку організації світової портової діяльності обумовлюють необхідність прискорення темпів розвитку морських торговельних портів України у процесі Європейської

інтеграції держави [3].

Україна має 18 морських торгових портів, розташованих у басейнах Чорного, Азовського морів та у гирлах Дунаю і Дніпра. Аналізуючи попередній досвід, можна зробити висновок, що підвищення ефективності організації діяльності морських портів зосереджувалась переважно на проблемах вдосконалення технологій перевантажувальних робіт, оптимізації транспортних потоків, взаємодії різних видів транспорту. Питання розвитку відповідних потужностей найчастіше вирішується кожним портом самостійно, і, зазвичай, без врахування інтересів інших. При цьому, більшість морських підприємств в Україні перебуває у держвласності. В таблиці 1 розглядається динаміка транспортних послуг морських портів та причалів з обробки вантажів за 2013-2015 роки [2].

Таблиця 1

Транспортні послуги морських портів та причалів  
з обробки вантажів

Види послуг	Оброблення вантажів, тис.т, морськими портами		
	січень-грудень 2013	січень-грудень 2014	січень-жовтень 2015
Експортні	100504,4	104129,2	85360,9
Імпортні	19029,5	17149,6	15798,2
Транзитні	29252,8	20483,5	14730,5
Внутрішні сполучення	4755,0	5725,5	8411,8
Разом	153541,7	147487,5	124301,4

За статистичних даних, спостерігається зниження динаміки вантажообігу морських портів в 2015 році на 23186,1 тис.т в порівнянні з 2014 роком.

Основними проблемами, які гальмують позитивний розвиток цієї сфери є:

1. Високі збори і плата за послуги у морських портах. Порівняно з іншими державами світу, вітчизняні платежі в 1,5-2 рази більше. При умові, що більша частина транспорту торгового флоту є малотоннажні судна.

2. Недостатнє фінансування та застаріла матеріально-технічна база. Це, у першу чергу, пов'язано з незначними капіталовкладеннями.

3. Недостатня організація даної галузі. На систему організації управління діяльністю морського торговельного порту покладено виконання великої кількості функцій: проведення портових робіт, утримання і використання об'єктів інфраструктури порту, реєстраційно-дозвільні функції та інше [4].

Отже, морські торговельні порти, на сьогодні, є перспективною

галуззю, але у нашій країні цей сегмент ринку є недостатньо розвинутим. Головними завданнями покращення роботи портів є реформування та врегулювання їхньої системи управління та організації. Також треба звернути увагу на законодавчий рівень та економічні ставки портових зборів та тарифів.

### **Список використаних джерел:**

1. Носовська О.Б., Макаренко М.В. "Проблеми та перспективи розвитку транспортної інфраструктури України"//Вісник Приазовського Державного технічного університету-2014 р.
2. Електронний ресурс. Державний служба статистики України // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Кібік О.М. Передумови розвитку господарювання діяльності портових підприємств // Розвиток методів управління та господарювання на морському транспорті: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2008. – Вип. 28. – С. 28-36.
4. Електронний ресурс. Розпорядження про схвалення Стратегії розвитку морських портів України на період до 2015 року//Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KR081051.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR081051.html)
5. Дергаусов М. Управління морськими портами України в умовах глобалізації економіки // Економіка України. - 2001. - № 11. - С.28 — 30.

## **ОЦІНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ**

***Ольховська М.О.***

магістрант, Запорізький національний технічний університет

***Василичев Д. В.***

к.е.н., доцент, Запорізький національний технічний університет

Трудовий потенціал суспільства підвищується за рахунок скорочення захворюваності і травматизму, що збільшує чисельність робочої сили і розширює масштаби трудової діяльності. Покращення стану здоров'я населення розглядається як основний фактор фізичного розвитку і підвищення працездатності населення та розширення можливостей для створення товарів і послуг, набуття знань. Кількісна оцінка трудового потенціалу суспільства полягає у можливості суспільства забезпечити роботою працездатне населення країни. Якісна оцінка включає ступінь та повноту використання знань, умінь та професійних навичок населення відповідно до спеціальності кожного працівника окремо. Найбільш повне використання людського капіталу та

його реалізація значно впливають на підвищення ефективності економічної діяльності суспільства [1].

В сучасних умовах трудовий потенціал є одним із важливих факторів розвитку економіки країни. Економічний розвиток країни залежить від здоров'я, освіченості, знань, професійних навичок, мобільності та трудової активності людей. Саме стан трудового потенціалу суспільства має велике значення. Важливим фактором підвищення трудового потенціалу суспільства є підвищення трудового потенціалу окремих працівників. Трудовий потенціал визначає найбільш можливу потенційну здібність до праці індивіда, організації та суспільства у цілому [2].

Оцінка стану трудового потенціалу України є неоднозначною. Відбувається покращення певних якісних його характеристик, а саме: збільшується кількість людей з вищою освітою; підвищується комп'ютерна грамотність; актуалізується праця в ринковому середовищі; збільшується підприємницька активність. Але, разом з тим, в Україні здійснюються процеси, які приводять до погіршення трудового потенціалу. Отже, потрібно дослідити шляхи, завдяки яким можна було б покращити використання трудового потенціалу, що існує в країні [3]. Необхідно, щоб кожен громадянин України відчув, що держава турбується про нього тому, що кожна людина є складовою частиною її трудового потенціалу.

Вирішення найважливіших проблем формування і розвитку трудового потенціалу в сучасних економічних умовах диктує необхідність визначення напрямів прогресивних змін в трудовому потенціалі. Слід додати, що формування високого рівня трудового потенціалу країни має завершуватися гідною його реалізацією кожним працівником. Тобто, підвищення рівня освіти, професійного досвіду та кваліфікації фахівців має сенс тільки за умови їх використання в практичній діяльності. Отже, особливого значення, у рамках підвищення ефективності використання трудового потенціалу України набуває питання створення нової методики оцінки рівня трудового потенціалу суспільства, яка буде відповідати умовам сьогодення [4].

#### **Список використаних джерел:**

1. Управління трудовим потенціалом / Васильченко В. С., Гриненко А.М., Грیشнова О. А., Керб Л. П. - Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.
2. Національна економіка : навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович ; за ред. А.Ф. Мельник. - К.: Знання, 2011. - 463 с.
3. Клименко Я. В. Трудовий потенціал України: проблеми та напрями ефективного відтворення / Я. В. Клименко, Л. Д. Збаржевецька. – 2010. –

№ 10 (3). — (Наукові записки Кіровоградського національного технічного університету).

4. Пономаренко В. С. Управління трудовим потенціалом / Володимир Степанович Пономаренко. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 348 с.

## **РОЗВИТОК МОЛОДІЖНОГО ТУРИЗМУ В ДЕСТИНАЦІЇ**

### ***Поколотна Марія Миколаївна***

кандидат географічних наук, доцент кафедри туризму і готельного господарства, Харківський національний університет міського господарства імені О.М.Бекетова

### ***Писарева Ірина Володимирівна***

асистент кафедри туризму і готельного господарства, Харківський національний університет міського господарства імені О.М.Бекетова

### ***Москаленко Катерина Сергіївна***

магістрант кафедри туризму і готельного господарства, Харківський національний університет міського господарства імені О.М.Бекетова

Молодіжний туризм є доволі потужним сегментом в системі світового туристського господарства: за оцінками фахівців, його частка займає біля 40% турпотоків, і має тенденцію до щорічного збільшення на 1,5%. Цей сегмент споживачів характеризують певні відмінності: найширше коло мотивів для здійснення подорожей, головний інтерес становлять відвідувані DESTINATIONI та їх унікальні туристські ресурси, вимоги до комфорту та вибір засобів розміщення не мають головного значення, висока мобільність, витривалість, вибір активних форм відпочинкових занять, індивідуалізований характер подорожей та здійснення поїздок невеликими компаніями.

Нерозвиненість молодіжного туризму в DESTINATIONI здебільшого обумовлена в ігноруванні специфіки молодіжного туризму як такого, або в невмінні побудувати раціональну та адекватну систему туристського обслуговування молоді, що враховує всі особливості даного сегмента ринку.

Харківська туристська DESTINATIONI має в своєму розпорядженні достатньо потужний потенціал для розвитку різноманітних видів молодіжного туризму, оскільки володіє розвиненими інфраструктурними, історико-культурними та природними ресурсами, які здатні задовольнити найрізноманітніші потреби у відновленні фізичних і духовних сил молодих осіб, розвиненні певних здібностей, можливостями для спортивних занять, прийняття участі у майстер-класах, розважально-

подієвих заходах, навчальних програмах та курсах та ін. Відповідно сучасний туристський потенціал дестинації дозволяє розвивати майже всі підвиди молодіжного туризму.

За оцінками фахівців Харківська область належить до регіонів з середнім рівнем забезпеченості історико-культурними ресурсами. Так, в дестинації зафіксовано понад 653 історико-культурних пам'ятки, з них на державному обліку перебуває 73 об'єкти; історичні міста і селища –18, понад 33 музеї різноманітного спрямування, численні театральні установи. Серед об'єктів природного походження варто зазначити наявність трьох національних природних парків з розвиненою мережею екотуристських стежок та обладнаними місцевостями для проведення рекреаційної діяльності, сучасний дельфінарій, океанаріум, зоопарк та екопарк, Краснокутський дендрологічний парк, Ботанічний сад ХНУ ім. В.Н. Каразіна, мальовничі лісові масиви Зміївського, Краснокутського, Балаклійського та Ізюмського районів, Печенізьке та Червонооскільське водосховища, узбережжя Сіверського Дінця, унікальні ландшафти Кицівської пустелі та інше.

Окрему групу ресурсів які приваблюють молодь в дестинацію становлять так звані подієві ресурси, які на території Харківщини представлені доволі численними та різноманітними за спрямуванням подіями: дуже популярні на сьогодні історичні реконструкції, вишукані мистецькі та театральні заходи, фестивалі, виступи відомих музикантів, спортивні змагання та наукові конференції.

Інфраструктурні об'єкти в дестинації представлені численними засобами розміщення орієнтованими на прийом молодіжного контингенту. На сьогодні в дестинації діє 13 хостелів: «Плетньовський», «Радужний», «На Залесської», «Шинок», «Orange», «Comfort», «Art Hostel», «Good night», «Dream mini hostel Kharkiv», «Citizen», «Sana», «Labamba», «Poseydon». На території дестинації діють численні заклади харчування орієнтовані на молодіжний сегмент ринку, а також крупні торгівельно-розважальні комплекси, басейни, скалодром, мотузкові парки, батутний центр, льодові та ролерні катки, розважальний парк культури та відпочинку імені М. Горького («Український Діснейленд»), гірсько-лижні центри «Анжер», «Альпійська долина» та «Харківська Швейцарія». Набуває розвитку інфраструктура сільського (зеленого) туризму.

Проте “Міжнародні студентські, шкільні і вчительські посвідчення ISIC, ITIC” не знайшли в дестинації належного розповсюдження.

Отже, враховуючи існуючий потенціал дестинації для розвитку молодіжного туризму необхідно:

- на рівні дестинації розробити програму просування дестинації як потужного центру молодіжного туризму;

- розробити тематичні короткотермінові «уікенд» маршрути та

екскурсії з урахуванням запитів молоді (недороге розміщення та розважальна програма);

- підтримувати роботу по розвиненню мережі хостелів в DESTИНАЦІЇ;

- створення нових атрактивних туристських об'єктів (наприклад, музей-скансен «Слобожанської культури та побуту», археопарк «Донецьке городище», тематичний парк «Печенізьке поле»);

- розробка та впровадження програм лояльності з боку органів місцевого самоврядування для організацій, які займаються обслуговуванням молодіжного сегменту.

### **Список використаних джерел:**

1. Вотеїчкіна Н.М. Проблеми і перспективи розвитку молодіжного (студентського) туризму Херсонщини. [Електронний ресурс] / Н.М. Вотеїчкіна // Спеціальний випуск до III Міжнародного туристичного форуму «Херсонщина – відпочинок, лікування, подорожі в екологічних умовах Таврії», 2013, вип. 2/(3) С.217-224. — Режим доступу : <http://sbornik.college.ks.ua/downloads/sbornik3/pdf/29.pdf>

2. Орловская В. П. Организационно-экономические условия развития молодежного туризма в дестинации : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 СПб., 2004 172 с. РГБ ОД, 61:05-8/1748

3. Сушко Н.В. Історія розвитку та проблеми молодіжного туризму на Черкащині. [Електронний ресурс] / Н.В.Сушко // Наукові праці. Черкаський державний технологічний університет. Том 52. Випуск 39 С. 144-147. — Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/history/2006/52-39-29.pdf>

## **УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

### ***Ченікова Дар`я Сергіївна***

магістрант, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»  
м. Харків, Україна

Прибуток – це економічна категорія, яка в водночас, з одного боку є дуже простою, проте з іншого, мабуть найбільш складною в контексті ринкової економіки. Це обумовлено тим, що прибуток виступає першочерговим мотивом щодо діяльності суб'єктів господарювання і тому виконує роль головної рушійної сили в ринковій економіці.

Прибуток є джерелом самофінансування підприємств, від його розміру залежить розвиток всіх суб'єктів соціально-економічної діяльності, від окремої людини до держави та їх союзних утворень в



цілому, тому що саме з нього надходять, у вигляді різноманітних податків та відрахувань, кошти до державних бюджетів всіх країн світу. А враховуючи постійні зміни в умовах функціонування підприємств та високу динамічність зовнішнього середовища дослідження питань управління прибутком на підприємстві потребують подальшого поглиблення. Серед вчених, які займались проблемами управління прибутком слід виділити: І. А. Бланк, М. В. Афанас'єва, А. О. Касич [1] та ін.

Метою роботи є розгляд теоретико – практичних засад управління прибутком на підприємстві.

Управління прибутком на підприємстві – це процес, де керуюча система, (роль якої може виконувати система управління (СУ) підприємством в цілому і/або її окремі підсистеми) виробляє управлінські впливи з метою забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в контексті досягнення гармонії в питаннях задоволення потреб усіх контрагентів.

Для ефективного управління прибутком на підприємстві в першу чергу потрібно знати та розуміти:

- 1) на яких принципах СУ прибутком повинна бути побудована;
- 2) які функції виконує СУ прибутком та які задачі вона повинна вирішити;
- 3) які фактори СУ прибутком повинна враховувати для досягнення своєї мети.

На основі використання методу наукового узагальнення автором були систематизовані ключові аспекти, які потрібно враховувати як при побудові СУ прибутком так і при її функціонуванні (рис. 1). Базою для побудови рис. 1 виступили роботи [1–3].

Виходячи з рис. 1 видно, що виділяють п'ять основних принципів, які повинні дотримуватись для ефективного управління прибутком підприємства, а саме: інтегрованість, комплексність, динамізм, варіативність та стратегічність. Щодо завдань, які повинні бути виконані, то їх декілька: максимізація прибутку з урахуванням потенціалу підприємства та ринкової кон'юнктури, виплати інвесторам та формування резервів, залучення працівників та підвищення капіталізації. Основними функціями є: оціночна, стимулююча та госпрозрахункова. Фактори для врахування: зовнішні та внутрішні.

Ключові аспекти ефективного управління прибутком на підприємстві			
Принципи	Завдання	Функції	Фактори
Інтегрованість з загальною СУ підприємством	Максимізація прибутку, з урахуванням потенціалу та ринкової ситуації	Оціночна: засоби контролю за використанням ресурсів підприємства	Зовнішні: природні ресурси, економічна ситуація в країні, рівень розвитку технології і т.п.
Комплексний характер управлінських рішень та варіативність		Стимулююча: заохочення робітників, сплата прямих податків, розширення виробництва	
Високий динамізм управління	Формування достатніх резервів для розвитку	Госпрозрахункова: методи господарювання підприємства	Внутрішні: об'єми реалізованої продукції, порушення податкового законодавства, торгові надбавки, борги і т.п.
Орієнтованість на стратегічну мету підприємства	Зростання капіталізації підприємства		
	Забезпеченні діючих програм участі персоналу у прибутку підприємства		

Рис. 1 – Ключові аспекти ефективного управління прибутком на підприємстві

Таким чином, автором було розглянуто теоретико – практичні засади управління прибутком на підприємстві та виділенні ключові аспекти для ефективного провадження цього процесу.

#### Список використаних джерел:

1. Касич А. О. Науково – методичні основи обліково – аналітичного забезпечення управління прибутком на підприємстві / А. О. Касич, О. І. Карбан, Р. М. Циган // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 191– 196.
2. Курбатов К. Е. Управление прибылью как система принципов и методов реализации управленческих решений / К. Е. Курбатов, Н. Н. Жовтопуп // Бізнес Інформ. – 2011. - № 2 (1). – С. 102 – 103.
3. Мірошніченко О. Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств / О. Ю. Мірошніченко, Ю. В. Корконос // Бізнес Інформ. – 2014. – № 5. – С. 280 – 285.

## ФАКТОРИ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ДЕРЖАВІ ТА РЕГІОНАХ

*Чернеда Галина Сергіївна*

магістрант, Запорізький національний технічний університет

*Василичев Денис Вікторович*

кандидат економічних наук, доцент, Запорізький національний технічний університет

Істотним ключовим елементом будь-якої економічної системи є соціально-трудова відносина (далі СТВ), а економічно активне населення не може виробляти або надавати послуги без об'єднання з певними організаційними формами для спільних дій та взаємного обміну результатами своєї роботи.

Проблема СТВ на даний час є досить актуальною та займає важливе місце серед проблем управління трудовими ресурсами як на національному так і на регіональному рівнях.

Аналіз економічної ситуації в Україні демонструє конкретні обставини розвитку СТВ:

- невдосконала ринкова реформа викликає "тінізацію" СТВ знижує соціальний захист;
- наявність критичного розшарування, безробіття, втрата довіри до профспілок, соціально безвідповідального бізнесу, стабільна бідність, порушують принцип соціальної солідарності суспільства;
- система СТВ не готова до інтеграції в світове співтовариство;
- посилення економічної кризи перешкоджає утворенню соціальних інститутів, які відповідають за побудову держави загального добробуту.

Соціально-трудова відносина є однією з форм взаємодії між суб'єктами ринку праці, їх сутність може бути визначена як набір відносин між працівниками та роботодавцями (суб'єктами і органами, що представляють їх) за участю держави (законодавчої і виконавчої влади) щодо найму працівників, умов застосування та оплати їх роботи для ефективного використання фізичного і людського капіталу, домогтися високих рівнів ефективності та якості життя.

В Україні СТВ регулюються Конституцією України, Кодексом законів про працю (КЗпП), колективним трудовим правом та законодавством України про колективно-трудова відносина, які формуються на підставі Законів України: «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», «Про організацію роботодавців», «Про колективні договори і угоди», «Про соціальний діалог в Україні».

Найважливішим законодавчим актом є Закон України «Про колективні договори і угоди» [1]. Ним регламентуються всі напрямки трудових відносин і соціально-економічні інтереси працівників і роботодавців. Також, особлива роль належить Закону України «Про соціальний діалог». Цей закон визначає правові засади ведення соціального діалогу в Україні, його сутність. Соціальний діалог здійснюється на принципах: законності, поваги й рівноправності сторін та їх зобов'язань, взаємної поваги та пошуку компромісних рішень, обов'язковості розгляду прийнятих рішень органами, організаціями, роботодавцями, яким вони адресовані [2].

На національному, галузевому та територіальному рівнях соціальний діалог повинен здійснюватись на тристоронній основі, хоча практика свідчить про відхилення від даної норми.

Поліпшення виробничих відносин безпосередньо пов'язане з впровадженням сучасних форм роботи та підвищення раціоналізації особистісного фактора у виробництві. Останнє являє собою набір компонентів: програма гуманізації праці; програма професійного розвитку робочої сили; методи матеріального стимулювання (участь працівників у прибутку, а також пакети акцій, методи колективного стимулювання і т.д.); нетрадиційні форми організації робочого часу; програми, що призначені для відновлення роботи процесу.

Особлива роль у поліпшенні СТВ належить гуманізації праці. На практиці це здійснюється через законодавство, окремі галузі держави та регіональні програми, а також колективні договори підприємств. Виокремлення гуманізації як один із пріоритетів поліпшення виробничих відносин, викликані глибокими змінами, що відбуваються у всіх сферах життя і діяльності людини під впливом зростання освітнього і культурного рівня, в процесі демократизації суспільства, ускладнень і поліпшень технічного рівня виробництва, підвищення вимог до якості продукції тощо.

Гуманізація праці має сприяти зростанню змісту, кращої адаптації матеріально-технічної бази виробництва до людини; широкій і активній участі працівників у вирішенні виробничих завдань.

Не менш важливо, на сучасному етапі ринкових відносин в Україні, є застосування міжнародних трудових стандартів відносно колективних трудових відносин, умов праці та соціального забезпечення. Це норми, які відображають принципи укладання трудових договорів, добровільне примирення і арбітраж, співпрацю роботодавців та працівників на підприємствах, галузях та країні, скарг, встановлення мінімальної заробітної плати, захист вимог працівників у разі неплатоспроможності роботодавця, тощо.

Удосконалення системи СТВ має бути спрямовано на впровадження обов'язкового письмового укладення трудових та колективних договорів, що унеможливить недотримання соціальної відповідальності, зобов'язань з оплати, охорони та безпеки праці.

Таким чином, відзначимо, що основою для розробки та реалізації збалансованої соціально-економічної політики в регіоні має бути науково-обгрунтоване прогнозування і планування праці.

В умовах сучасної економіки, її основні принципи повинні бути засновані на змішаній системі економічних методів регулювання при постійних відновленнях та активізації стимулів для розвитку різних форм господарювання. Це має особливе значення, але слід забезпечувати баланс системи економічних важелів.

Беручи до уваги зарубіжний та вітчизняний досвід регулювання трудових відносин за кризових умов, необхідно:

По-перше, активізувати нетрадиційні форми зайнятості (працевлаштування на неповний робочий день, зайнятість на умовах строкових контрактів, тимчасова, часткова зайнятість, в тому числі запозичена праця, вторинна зайнятість, дистанційна зайнятість, гнучкі графіки роботи, включаючи самозайнятість) [3].

По-друге, шукати шляхи оптимізації зайнятості через розвиток малого і середнього бізнесу. Такі форми організації бізнесу можуть створити нові робочі місця і таким чином вирішити проблему надлишкової робочої сили. Крім того, малі підприємства набагато менше дестабілізують ситуацію на ринку праці в разі банкрутства деяких з них, порівняно з великими підприємствами.

По-третє, ефективним інструментом підвищення лояльності в зниженні фінансових можливостей має місце нематеріальна мотивація співробітників. Таким чином, соціальний пакет зберігає громадянам на високому рівні можливості страхових ризиків, яким люди піддаються при втраті зайнятості або з причин інвалідності (втрата доходу, що забезпечують медичне обслуговування, можливість отримати освіту, оплатити проживання і всіх необхідних для життя ресурсів).

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993 №3356 – XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>.
2. Закон України «Про соціальний діалог в Україні» від 23.12.2010 № 2862 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>.
3. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.

## ІНСТИТУТ ОБОВ'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

*Чубінський Максим Анатолійович*

здобувач Національної академії управління  
м.Київ, Україна

Введення інституту обов'язкового страхування, суть якого полягає в розподілі несприятливих наслідків, пов'язаних з ризиком настання цивільної відповідальності, на всіх законних власників транспортних засобів, з урахуванням такого принципу обов'язкового страхування, як гарантія відшкодування шкоди, заподіяної життю, здоров'ю або майну потерпілих, в межах, встановлених законодавством, спрямоване на підвищення рівня захисту прав потерпілих на відшкодування шкоди.

Особливістю інституту обов'язкового страхування є наявність переважно двох складових, які виражаються в застосуванні до водія транспортного засобу як адміністративно-правової, так і цивільно-правової відповідальності. При цьому адміністративна відповідальність настає одночасно з цивільною при заподіянні шкоди життю, здоров'ю або майну потерпілого в результаті дорожньо-транспортної пригоди. Іншими словами, у момент скоєння дорожньо-транспортної пригоди, виникає обов'язок водія транспортного засобу, що виражається у сплаті адміністративного штрафу за порушення Правил дорожнього руху і обов'язок страхувальника щодо відшкодування матеріального збитку, заподіяного потерпілому.

Виникнення інституту обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів обумовлено соціально-економічними тенденціями, пов'язаними з ростом автомобілізації, інтенсивності дорожнього руху, збільшенням ДТП, нещасних випадків і числа потерпілих, підвищенням матеріальної відповідальності громадян і юридичних осіб за наслідки своїх дій, нанесенням великої втрати економіці країни в цілому. Дані фактори, будучи загальносвітовою тенденцією, свідчать про те, що обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів буде займати усе більше значне місце серед інших галузей страхування [1, с. 34]. Наприклад, в Італії частка цього виду у структурі страхового портфеля страховиків на ринку ризикового страхування становить 16,6%, в Німеччині – 16,5%, у Франції – 14,7%, в Україні – 13,9%, у Великобританії – 11,6% та в Іспанії 9,4%.

На першому етапі становлення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів єдиним шляхом одержання компенсації за шкоду, заподіяну в період експлуатації засобів

транспорту третім особам, була система, не пов'язана з порушенням контракту або договору, в основі якої було правопорушення, що дає підставу для пред'явлення позову. Потерпіла сторона повинна була довести провину водія або власника автомобіля. Згодом до зазначеної системи компенсації стали додаватися нові елементи й інші джерела - за рахунок коштів спеціального фонду державної соціальної безпеки й використання системи відповідальності, що базувалася на факті заподіяння шкоди, а не на винності. Особливо це знаходить висвітлення в законодавстві країн континентальної Європи.

Відповідно до французького цивільного законодавства водій майже у всіх випадках відповідає за заподіяння шкоди. Безперечна відповідальність передбачається в законодавством з питань дорожнього руху в Німеччині, Голландії й Швейцарії.

Швеція згодом за США, Канадою, Австралією та Новою Зеландією перша серед європейських країн увела систему "відсутності провини"[2. с. 41].

В середині 30-х років ХХ ст. активно обговорювалася друга проблема, пов'язана з відшкодуванням завданих збитків не ідентифікованими під час ДТП транспортними засобами. Саме тоді шведське законодавство запровадило принцип солідарної відповідальності всіх страховиків за завдані збитки подібного роду. Таке вирішення проблеми виявилось досить ефективним і набуло поширення в інших країнах. Великобританія вдосконалювала цей порядок шляхом зобов'язання всіх страховиків, які займалися страхуванням цивільно-правової відповідальності, створити централізований фонд під егідою Бюро страховиків автотранспортних засобів. Останній відшкодував шкоду, коли потерпілі не мали змоги отримати страхове відшкодування безпосередньо від страховиків чи то з приводу банкрутства, чи то з приводу неідентифікованості засобу, який вчинив страховий випадок [3, с. 19].

Дослідженням встановлено, що у світовій практиці особливо регламентується порядок розрахунку сум відшкодування збитку за наявності взаємної провини учасників страхового випадку. При цьому можливе використання декількох методів такого розрахунку:

- принцип контрибуції, згідно з яким при взаємній вини учасників страхового випадку виплати не проводяться нікому з них;

- правила Міссісіпі (доктрини порівняльної недбалості), передбачають, що страхова виплата проводиться в розмірі, пропорційному відповідальності кожної зі сторін (наприклад, якщо при зіткненні двох автомобілів частка провини власника першого автомобіля складає 60%, а другого - 40%, то першому власнику відшкодується за договором

страхування другого 40% завданих йому збитків, а другому за договором страхування першого власника - 60%);

- правила «Вісконсин», відповідно до яких від страхових виплат звільняється сторона, котра в найменшій мірі винна у страховому випадку;

- концепція «без вини», що передбачає повне відшкодування кожної зі сторін ДТП своєї частини шкоди, нанесеної іншій стороні.

Вибір конкретного методу з числа вищенаведених залежить від законодавства, що регламентує порядок відшкодування шкоди, а за відсутності відповідних норм - від умов договору страхування [4, с.].

Дослідження економічної категорії цивільної відповідальності власників транспортних засобів показало, що цивільна відповідальність є похідною юридичної відповідальності, і передбачає обов'язок відшкодування шкоди, заподіяної особі або майну юридичної або фізичної особи. Сенс такого виду страхування - в несенні своєї відповідальності за шкоду або збиток, що може бути заподіяна майну, життю та здоров'ю потерпілих. Потреби в страхування цивільної відповідальності, як в окремому інституті, стали визначатися наслідками промислової революції з другої половини ХІХ століття. Необхідність же в страхуванні автоцивільної відповідальності виникла з тенденцією розвитку автомобілізації.

У більшості держав уведення цієї нової форми страхування супроводжувалось утворенням гарантійного фонду, до якого страховики здійснювали відповідні відрахування від надходжень страхових платежів. Завдяки цьому зазначений фонд мав змогу здійснювати виплату страхових відшкодувань потерпілим особам у разі ДТП, винними в яких були невстановлені або не застраховані водії.

Досвід свідчить, що для захисту інтересів третіх осіб обов'язкове страхування запроваджується, як правило, в тих сферах, де ризик вважається дуже високим, або де потрібно справедливо розподілити страхові внески серед населення [5, с. 43].

У порівнянні з іншими видами страхування в ЄС приділяється обов'язковому страхуванню цивільної відповідальності власників транспортних засобів, мабуть, найбільшій уваги. Метою цих зусиль було й залишається максимально можливе спрощення умов для вільного пересування людей і товарів, але без ослаблення позицій потенційних жертв таких свобод у країнах ЄС [6, с. 22].

Особливе значення цього виду страхування для функціонування ЄС підтверджує факт, що з метою вдосконалення цього виду страхування видано п'ять спеціальних Директив, а також багато актів, що доповнюють як рішення Ради ЄС, так і рішення Комісії та інших нормативних актів ЄС.



### Список використаних джерел:

1. Бакланова Лилия Дмитриевна. Обязательное страхование автогражданской ответственности в условиях его развития в России : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 Москва, 2006 192 с.
2. Шевчук В. А. Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. – М.: Издательский центр "Анкил", 1998. – 80с.
3. Нескороджена Л. Л. Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів в Україні: історичний аспект // Юриспруденція: теорія і практика. – 2007. – №3. – С.19-24.
4. Страхование в США// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://foreignavtostrax.ru/usa-insurance>
5. Монті А. Страхове законодавство в Європейському Союзі//Страхова справа. – 2003. – №4(12). – С.34-43.
6. Мюллер Г. Европейский внутренний рынок страхования. – Arbeitsübersetzung: Deutsche Stiftung für internationale rechtliche Zusammenarbeit e.V., Bonn. – 2004.

**МЕНЕДЖМЕНТ КРИТИЧНИМИ КОНТРОЛЬНИМИ ТОЧКАМИ (ККТ) ПІД ЧАС  
ГОДІВЛІ, УТРИМАННЯ І ДОЇННЯ КОРІВ, ЯКИХ ВИКОРИСТОВУЮТЬ ДЛЯ  
ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГІЧНОГО МОЛОКА В ТОВ «БАЙСЕРКЕ-АГРО»  
РЕСПУБЛІКИ КАЗАХСТАН**

*Алієв Мурат Аирафович*

докторант, Казахський НАУ

Республіка Казахстан

На теперішній час на міжнародному рівні найефективнішим способом моніторингу якості і безпеки під час виробництва харчових продуктів визнана система аналізу небезпечності за критичними контрольними точками (ККТ) – Hazard Analysis and Critical Control Point (НАССР). Вона складається із виявлення небезпечних факторів і оцінювання їх серйозності та імовірності виникнення (аналіз небезпечних ризиків), встановлення критичної межі для кожної ККТ, усунення недоліків за виходу із критичної межі, створення поточного моніторингу, перевіряння та складання процедури ведення обліку. У технологічному процесі виробництва молока до ККТ відносять сировину, основні технологічні операції (очищення, нормалізація, теплове обробляння, охолодження), умови зберігання продукту, санітарно-гігієнічний стан обладнання, молокопроводів, інвентарю, тари, упакування продукту та забезпечення герметичності упакування.

Сучасні технології виробництва молока в країнах ЄС узагальнені у праці [6].

Продукція ж ТОВ «Байсерке-Агро» відповідає слідуєчому технічним регламентам Митного союзу: ТР ТС 021/2011 «Про безпеку харчової продукції»; ТР ТЗ 022/2011 «Харчова продукція в частині її маркування»; ТР ТЗ 033/2013 «Про безпеку молока та молочної продукції». Використання досвіду цього господарства щодо впровадження принципу НАССР під час годівлі, утримання і доїння молочної худоби є перспективним для створення сильної економіки для сучасної України.

Матеріалом для статті слугували вимоги до технологічного процесу виробництва молока, впроваджені у ПлХ-001-2015 «План ХАССП щодо селекції і вирощування ВРХ» [8], які сертифікували у ТОВ «Байсерке-Агро» у вересні 2015 року відповідно до СТ РК ІСО 22000-2006 (ІСО 22000:2005), що включає принципи НАССР. Під час проведення моніторингу ККТ враховували наявність контрольних-вимірювальних приладів, можливість кількісно та якісно визначити його параметр,

важливість і критичність показника ККТ, вид об'єкту, що підлягає моніторингу, можливості виробничої лабораторії, обсяги продукції, що підлягають моніторингу, законодавчі та нормативні вимоги щодо контролю безпеки харчової продукції. Критичні контрольні точки визначені методом «Дерева прийняття рішень». Корегуючі і попереджувальні дії включали в себе визначення та усунення причин невідповідності, виявлення місцезнаходження невідповідної продукції, реєстрація виконаних корегуючих (попереджувальних) дій відповідно до вимог документованої процедури [5].

Перелік ідентифікованих потенційно небезпечних факторів наведений у таблиці 1.

Таблиця 1

Перелік ідентифікованих потенційно небезпечних факторів

Робоча операція	Ідентифікований небезпечний фактор	Джерела допустимих значень	Вірогідність реалізації небезпечного фактора	Важкість наслідків	ККТ
Корми	Кількість, якість і безпечність	[2,3]	значна	важка	№16
Годівля	Згідно з фізіологічним станом (нетелей, сухостійних корів, на роздої, дійних і в охоті)	[1]	незначна	важка	№17
Напування	Безпека і якість води, забезпечення водопостачанням, вільний доступ	[4]	незначна	важка	№18
Утримання	Тип утримання, освітлення, параметри мікроклімату, санітарний стан	[1]	незначна	середня	№19
Доїння	Технічний стан робота-дояра	інструкція з експлуатації	незначна	середня	№20
	Фізіологічний стан корови	[1]	значна	важка	№21
Обробляння молока	Температура	ТР ТС 021/2011	незначна	важка	№22
	Вет-сан. контроль молока та обладнання	ТР ТС 021/2011	значна	тяжка	№ 23

**ККТ № 16. Кількість, якість і безпечність кормів.** Заготівлю кормів у господарстві проводять з урахуванням 1,5 річного запасу з урахуванням вимог до вмісту у них токсичних елементів, шкідливих речовин, мікотоксинів, пестицидів, нітратів і нітритів. Вхідний контроль за якістю і безпечністю кормів проводять аналізуючи сертифікати відповідності (декларації) і інші документи, що підтверджують

безпеку продукції. За відсутності сертифікату відповідності або протоколу випробування або за їх сумнівів щодо натуральності кормів – проводять їх випробування в акредитованій випробувальній лабораторії господарства на аналізаторі кормів FOSS NIRS DS2500. Отримавши негативне заключення – корми бракують, повертають поставщику. Заготівлю сіна і силосу проводять відповідно до вимог ГОСТів [2,3] і дотримання технологій заготовляння і зберігання кормів.

Для вдосконалення технологічних процесів розробляють заходи щодо їх впровадження, які передбачають аналіз отриманих результатів, порівняння їх із запланованими даними і поставленими цілями. Наприклад, ставили за мету досягти витрат кормів 1,0 корм. од. на 1 кг молока, а фактично цей показник уже складає 0,75 корм. од./кг.

**ККТ № 17. Годівля відповідно до фізіологічного стану (нетелей, сухостійних корів, на роздої, дійних і в охоті).** Годівлю тварин здійснюють якісними та безпечними кормами відповідно до фізіологічного стану. Неякісні корми замінюють.

**ККТ № 18. Безпека і якість води, забезпечення водопостачанням, вільний доступ.** Контроль за якістю і безпекою води та за роботою системи водопостачання, вільного доступу проводять відповідно до ГОСТ 2874-82 не менше 1 разу в місяць. Виявляють причини збою водопостачання, ремонтують системи (автонапувалки, насоси та інше).

**ККТ № 19. Тип утримання, освітлення, параметри мікроклімату, санітарний стан.** Їх проводять відповідно до СП РК 93 від 17.01.12 р. посезонно і за необхідності. Контролюють параметри освітлення, мікроклімату, санітарний стан (стан приміщень, видалення гною і т. п.), своєчасного проведення дератизації і дезінсекції.

**ККТ № 20. Технічний стан робота-дояра.** Контролюючими параметрами є технічні характеристики робота, збій програми і т. п., відповідно до норм сервісного обслуговування. Застосовують роботизовану систему доїння корів компанії DeLaval. Вона забезпечує тваринам простір для руху і комфортний відпочинок, можливість вільного споживання корму і прояву статевих рефлексів. Роботи-дояри виконують всі технологічні операції: доять і годують тварин, одягають доїльні стакани на вим'я корів без участі оператора. Для автоматичного пошуку дійок і підключання апарату використовують лазерну техніку. Роботи подають сигнали селекційним воротам для вибірки проблемних корів, вимірюють надій молока, швидкість молоковіддачі, електропровідність, вміст у молоці крові, гною і антибіотиків. В останніх трьох випадках молоко автоматично відокремлюється і зливається в каналізацію, а в танк зберігання та охолодження молока надходить сировина класу екстра. Крім того, вони дозволяють оцінювати стан кожної з четвертей вимені і своєчасно виявляти ознаки маститу. Чітке виконання всіх необхідних

операцій з дотриманням санітарних норм у підготовчий період та під час доїння, відсутність травм і запалень вимені дозволяють зберегти якість молока практично на рівні природної мікрофлори. Для діагностики субклінічних маститів використовують два параметри — електропровідність і температуру молока. Застосування роботизованої системи забезпечує постійне фіксоване виконання технологічних операцій, що повторюються в чітко певній послідовності. Для молочної худоби створено найбільш сприятливі умови з точки зору фізіології тварини.

**ККТ № 21. Фізіологічний стан корови.** Основні технологічні процеси у тваринництві підприємства комп'ютеризовані. Кожна корова має індивідуальний номер і транспондер на ошийнику. У момент входження в доїльну залу системи типу «Паралель 2x10» корів фіксують і починається процес відслідковування інформації через комп'ютер. Існуюча комп'ютерна програма дозволяє відслідковувати кілька параметрів: номер тварини, кількість молока, температуру тіла, електропровідність молока. Кожній корові на ногу встановили актометр, що дає можливість відстежувати активність тварини. Таким чином, є можливість ранньої діагностики стану тварини за 5-ма параметрами, що дозволяє надавати медичну допомогу тварині ще до появи очевидних симптомів. Електропровідність молока становить 4,0-6,0 мСм/м, кількість соматичних клітин, в см – не більше 4,0 x 10.

**ККТ № 22. Температура молока.** Молоко повинне бути очищене і охолоджене до температури  $4^{\circ}\text{C} \pm 2^{\circ}\text{C}$  протягом не більше 2 годин. У молокопроводі, ємностях, сіп мийці патогенні мікроорганізми і залишки миючих засобів у змивах і молоці повинні бути відсутніми.

**ККТ № 23. Вет-сан контроль молока і обладнання.** Контроль за санітарним станом молока і обладнання у господарстві проводять відповідно до Тр ТС 021/2011 «Про безпеку харчової продукції» та ТР ТЗ 033/2013 «Про безпеку молока та молочної продукції».

Таким чином, у ТОВ «Байсерке-Агро» Республіки Казахстан годівлю, утримання і доїння корів проводять відповідно до системи НАССР, яку ґрунтують на ідентифікації небезпеки, її характеристики, оцінювання впливу на безпечність молока-сировини.

#### **Список використаних джерел:**

1. Об утверждении ветеринарных (ветеринарно-санитарных) правил. Обновленный. Постановление правительства Республики Казахстан от 9 августа 2013 года № 814. – 163 с.
2. ГОСТ 23638-90 «Силос из зелёных растений. Технические условия». [Дата введения 01.05.91.] – (Межгосударственный стандарт). – 7 с.

3. ГОСТ 4808-87 «Сено. Технические условия». [Дата введения 01.05.88.] – (Межгосударственный стандарт). – 6 с.
4. ГОСТ 2874-82. “Вода питьевая. Гигиенические требования и контроль за качеством” [Дата введения 01.01.85.] – (Межгосударственный стандарт). – 6 с.
5. ДП-003-2015 «Управление несоответствующей продукцией, корректирующие и предупреждающие действия. – Алматинская обл., пос. Панфилова. – 24 с.
6. Костенко В.І. Сучасні технології виробництва молока у країнах ЄС та перспективи впровадження їх в Україні // Костенко В.І., Угнівенко А.М., Носевич Д.К. та ін. Збірник наукових праць ПДАТУ. Серія «Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва». – Кам'янець-Подільський: видавець ПП Зволенко Д.Г. – 2010. – Вип. 18. – С. 94-97.
7. Н-014-2015 Инструкция по составлению рациона для крупного рогатого скота. – Алматинская обл., пос. Панфилова. – 30 с.
8. ПлХ-001-2015 «План ХАССП по селекции и выращиванию КРС». – Алматинская область, п. Панфилова. – 30 с.
9. ТР ТС-021/2011 «О безопасности пищевой продукции». Технический регламент Таможенного союза. – 242 с.

## **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОЕКТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

***Бойко Наталія Григорівна***

студентка факультету менеджменту і маркетингу,  
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

На сучасному етапі економічних перетворень в Україні вагомим фактором оздоровлення національної економіки є підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Сьогодні питання забезпечення та підвищення конкурентоспроможності підприємств є предметом дослідження багатьох вітчизняних зарубіжних вчених. Проте, недостатньо дослідженими залишаються питання організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності проектних організацій. Зазвичай, під поняттям «конкурентоспроможність підприємств» розуміють конкурентоспроможність саме промислових підприємств.

Разом з тим, проектні організації (ПО) мають ряд особливостей, які відображаються на процесах забезпечення їх конкурентоспроможності. До особливостей, проектних організацій можна віднести наступні: основний вид діяльності ПО- виконання проектів; мета основної діяльності ПО - задоволення замовника: ПО повинна виконати завдання

замовника у повному обсязі у відповідності з вимогами замовника та вимогами нормативної документації; максимальної якості; у встановлений та узгоджений термін; з мінімальними затратами для ПО; реалізація діяльності ПО - уживає заходи з управління проектами, які потребують гнучкості організаційної системи управління: використання спеціальних проектних структур управління таких як: 1) чисті чи зведені проектні структури управління - команда проекту - для реалізації великомасштабних завдань; 2) тимчасова група фахівців - для реалізації невеликих проектів; результати діяльності ПО - продукція ПО - це проекти, проектна документація, авторський нагляд, консалтингові послуги і т.п. Як правило, продукція ПО є ексклюзивною та наукоємною; виробничі технології - використання сучасних форм автоматизації та інформаційного забезпечення (використання САПР, спеціальних розрахункових програм, баз даних, електронного архіву та т.і.); деякі інші.

Особливості діяльності проектних організацій знайшли своє відображення у необхідному організаційно-економічному забезпеченні їх конкурентоспроможності. Для проектної організації персонал є однією з найважливіших складових забезпечення конкурентоспроможності і найціннішим ресурсом, оскільки саме якісний склад персоналу визначає якість виконання проектів, імідж організації її фінансові результати. Хоча організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності проектної організації в цілому ґрунтується на тих самих принципах, що і для промислових підприємств та для забезпечення конкурентоспроможності проектної організації перед усім слід удосконалювати кадрову складову організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності організації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління: Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 440 с.
2. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Сімченко Н.О. Сучасні технології управління людськими ресурсами організації. Монографія. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 492 с.
3. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: Монографія. - Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. - 205 с.
4. Підвищення конкурентного потенціалу та економічної безпеки промислових підприємств за умов розвитку глобалізаційних процесів: монографія / за наук. ред д-ра екон. наук, проф. В. М. Нижника. - Хмельницький: ХНУ, 2013. - 525 с.

---

Науковий керівник: Довгань Людмила Євгенівна, к.е.н., професор,  
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

## КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯК СПОСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

***Владимир Ольга Михайлівна***

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

***Брилінська Олена Ігорівна***

студентка, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Для більшості підприємств співробітники є найбільш витратним, проте найціннішим активом. Це означає, що продуктивність компанії, а відтак і її рентабельність залежить від того, чи всі працівники працюють відповідно до своїх здібностей.

Щоб вижити і процвітати в сьогоденних економічних умовах, компанії більше не можуть здійснювати управління опираючись виключно на фінансові заходи. Компанії повинні відстежувати нефінансові індикатори також. До останніх належать: швидкість реакції, якість продукції; задоволеність клієнтів і впізнаваність бренду. А також стратегічні індикатори, такі як: задоволеність співробітників, утримання та планування наступності. Ключовими показниками ефективності (KPI) є вимірні цілі компанії, як правило, прив'язані до стратегії організації, виявлені за допомогою інструментів управління ефективністю.

Більшість цілей досягаються не за рахунок зусиль однієї людини, але кількома людьми в різних відділах організації. Експерти управління продуктивністю згодні, що каскадне узгодження цілей між декількома відділами створює «спільну відповідальність», і це є життєво важливим для успіху компанії загалом. Компанія використовує свої ключові показники ефективності як основу для аналізу та відстеження продуктивності праці та ключових стратегічних рішень, які стосуються кадрового забезпечення та ресурсів.

Відправною точкою для вибору показників ефективності є визначення, які саме показники є ключовими для конкретної компанії. Тобто ті, які безпосередньо впливають на прибутковість фірми. Як свідчить досвід, багато керівників, як правило, визначають лише фінансові показники ефективності, навіть якщо за ціль вони ставлять максимізацію враження клієнтів, або ж залучення і збереження найкращих і найцінніших працівників.



Реалізація ключових показників ефективності системи збалансованих показників, як правило, включає в себе чотири етапи процесу їхньої розробки, а саме: 1) переведення компанією свого корпоративного бачення у вимірні оперативні цілі, які повідомляються працівникам; 2) встановлення прямого взаємозв'язку цих цілей з особистими завданнями кожного працівника; 3) забезпечення внутрішніх процесів оптимізації роботи працівників; 4) аналіз ключових показників ефективності трудової діяльності з метою оцінки і вироблення рекомендацій щодо поліпшення майбутньої діяльності компанії.

Таким чином, зазначене свідчить про переваги використання ключових показників ефективності трудової діяльності збалансованого методу Scorecard для вимірювання успіху компанії. Співробітники та менеджери бачать загальний план і корпоративну місію. Вони розуміють, як їх індивідуальні цілі впливають на бізнес-цілі компанії загалом, а отже бачать особисту зацікавленість в успіху компанії. Створивши спільну відповідальність серед співробітників з допомогою каскадних цілей між кількома відділами, менеджери можуть легше відслідковувати прогрес працівників на кожному етапі діяльності, впроваджувати навчання та тренінги, з метою підтримки продуктивності та задоволеності працівників на бажаному рівні. Створення відкритої та комунікативної системи якісного зворотного зв'язку про цілі та прогрес позитивно впливає як на особистісний розвиток, так і розвиток компанії загалом.

#### **Список використаних джерел:**

1. Using Key Performance Indicators to Increase Productivity and Profitability [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.successfactors.com/en\\_us/lp/articles/key-performance-indicators.html](https://www.successfactors.com/en_us/lp/articles/key-performance-indicators.html)

## **ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

***Галаз Ліна Володимирівна***

кандидат економічних наук, Національний університет “Львівська політехніка”

***Думащин Олеся Романівна***

студентка, Національний університет “Львівська політехніка”

Сфера туризму є однією з найбільш динамічних галузей, високі темпи розвитку якої вимагають постійного вдосконалення та оновлення маркетингової діяльності [1]. Сучасні ринкові умови, які характеризуються

зростанням конкурентної боротьби на вітчизняному та міжнародних туристичних ринках, підвищенням рівня впливу глобалізаційних процесів, загостренням ринкової невизначеності, підвищенням вимог споживачів до підприємств туристичної сфери, наявністю значних змін у засобах та технологіях просування туристичних продуктів та послуг, унеможлиблюють використання туристичними підприємствами застарілих, напрацьованих роками типових механізмів стратегічного планування маркетингової діяльності, вимагають їх удосконалення та сприяють формуванню і впровадженню новітніх стратегічних підходів для розробки адаптованої до змін навколишнього середовища парадигми маркетингу [2].

Зростання попиту та пропозиції в туризмі вимагає збільшення і диференціювання туристичних послуг і супутнього сервісу. Тенденція до цього спостерігається в останні роки і у виграші виявляються ті фірми, які можуть правильно оцінити зміни потреб, кон'юнктури ринку і правильно вибрати відповідну стратегію бізнес-діяльності, тобто правильно реалізувати прогресивні концептуальні принципи і конкретні методи стратегічного менеджменту та маркетингу в організації своєї роботи [3].

Інтенсивність розвитку робить сферу туризму привабливою для підприємницької діяльності. Прагнення фірми підвищити конкурентоспроможність спонукає вивчати ринок. Маркетингова концепція означає використання у діяльності підприємства трьох базових принципів: орієнтація на споживача, цілі, системний підхід. Існує багато точок зору щодо ефективної організації маркетингу туристичного підприємства. Проте очевидним є те, що кожна компанія, зацікавлена у власному розвитку, потребує проведення маркетингових досліджень ринкової ситуації. Відстеження ринку є вже не просто конкурентною перевагою, а гострою необхідністю для забезпечення життєздатності компанії. Аналіз ринку дозволяє з'ясувати переваги туристів, динаміку розвитку внутрішнього, в'їзного та виїзного туризму, позиції конкурентів, стан галузі [3].

Маркетинговий менеджмент має цілісний і всеосяжний характер, він спрямовує діяльність підприємства відповідно до умов ринку, потреб споживачів та можливостей їх задовольнити і слугує інструментарієм для вирішення проблем дисбалансу між цими чинниками. За допомогою маркетингових досліджень на туристичному підприємстві можна виявити «свого» потенційного клієнта та залучити його до числа постійних клієнтів компанії. Вивчення характеру і механізму впливу різних факторів на поведінку споживача дасть можливість спрогнозувати можливу реакцію на пропозиції туристичного підприємства та врахувати смаки та можливості клієнта.

Маркетинговий менеджмент повинен своєчасно виявляти потреби ринку і на основі мобілізації фактичних та потенційних можливостей підприємства задовольнити їх своєчасно і більш ефективним способом, ніж конкуренти. Відомо, що ефективна діяльність системи маркетингового менеджменту може забезпечити розвиток туристичної компанії швидше, ніж ріст економіки загалом, туристичного сектора чи навіть виробництва товарів і послуг, пов'язаних із забезпеченням туризму.

Зважаючи на викладене вище можна зробити наступні висновки:

1. Прийняття ефективних управлінських рішень туристичними фірмами, проведення ними комплексу маркетингових заходів, популяризація і рекламування туризму можуть дати позитивні результати вже у короткостроковому періоді[4].

2. Маркетинг забезпечує не тільки ефективне задоволення потреб туристичного ринку, але й успіх будь-якого туристичного підприємства в конкурентній боротьбі.

3. Маркетинг повинен поширюватися на діяльність усієї фірми, а не лише входити до обов'язків працівників відділу маркетингу.

Отже, маркетинговий менеджмент охоплює усі сфери діяльності туристичного підприємства із врахуванням його можливостей та потреб ринку, забезпечує інформаційну базу для ухвалення правильних управлінських рішень, а також дозволяє побачити нові можливості та знизити ймовірність ризику за нестабільних умов сьогодення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / С.В. Близнюк. — К.: Політехніка, 2003. — 384с.
2. Мельник Н.В. Стратегічне планування маркетингової діяльності суб'єктів господарювання туристичної галузі України [Електронний ресурс] – Режим доступу до матеріалу : [http://lnu.edu.ua/files/dissertations/2015-05-19-melnyk/dis\\_melnyk.pdf](http://lnu.edu.ua/files/dissertations/2015-05-19-melnyk/dis_melnyk.pdf)
3. Моїсеєва Н.К. Стратегічне управління туристської фірмою: підручник / Н. К. Моїсеєва. - М.: Фінанси і статистика, 2000. - 208с.
4. Петрович Й.М., Федішин Ю.В. Формування системи маркетингового менеджменту на туристичному підприємстві [Електронний ресурс] – Режим доступу до матеріалу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18641/1/35-165-169.pdf>

## СТРАТЕГІЯ ТА МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА НОВІ РИНКИ ЗБУТУ

*Ескін Кирило Валерійович*

студент Національного університету «Львівська політехніка»,  
Інститут економіки та менеджменту

*Дзюбіна Андрій Васильович*

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій  
Національного університету «Львівська політехніка»

У сучасному динамічному світі життєво необхідним для підприємств є не лише планування їх розвитку, але й вихід та завойовування нових ринків збуту. Для здійснення успішної господарської діяльності підприємству також важливо аналізувати фактори впливу макросередовища і мезосередовища підприємства. Не слід залишати без уваги потреби споживачів, а також конкурентні переваги підприємства. Успішно справитись з цими непростими завданнями допоможуть стратегія та маркетингове забезпечення.

Вибір правильної стратегії є визначальним для успішного існування та подальшого розвитку підприємства.

Генрі Мінцберг зазначає, що стратегія – це принцип поведінки або слідування певній моделі поведінки. Стратегія – це комбінація п'яти «П»: стратегія – план, керівництво, орієнтир або напрямок розвитку; шлях із сьогодення у майбутнє; стратегія – принцип, поведінка або слідування деякій моделі поведінки; стратегія – позиція, визначення положення організації у зовнішньому середовищі і відносно своїх головних конкурентів; стратегія – прийом, особливий маневр, що застосовується з метою перехитрувати суперника або конкурента [3].

Відомий практик менеджменту П. Ф. Друкер зазначає, що стратегія – це теорія бізнесу даної організації [2]. В свою чергу, стратегія є інструментом боротьби з хаосом і сприймається як засіб подолання зростаючої нестабільності зовнішнього середовища.

Маркетинг тісно пов'язаний зі стратегією підприємства. Підприємство не зможе бути конкурентоспроможним та успішно функціонувати в умовах ринку, якщо ці два поняття не будуть взаємодоповнюючими. Саме тому, основним призначенням маркетингової стратегії щодо виходу підприємства на нові ринки збуту є узгодженість маркетингових цілей підприємства з його можливостями, дослідженням потреб споживачів, слабких позицій конкурентів та власних конкурентних переваг.

Для визначення сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей та загроз що впливають на його діяльність часто проводять діагностику середовища функціонування методом так званого SWOT-аналізу.

Щоб діагностувати середовище нового ринку збуту підприємства можна також використовувати методи портфельного аналізу. Серед них найбільш популярними моделями є матриця BCG (Boston Consulting Group) і матриця «General Electric-McKinsey». За цими матричними моделями можна виявити цільову аудиторію споживачів, а також оцінити конкурентні переваги підприємства та його позиції на ринку.

Для успішного функціонування підприємства на нових ринках збуту, варто дотримуватись наступних етапів [1]: вибір цільового сегменту (вибір ринку збуту), що передбачає визначення концепції товару і послуг на обраному ринку та виявлення ризиків при виході на цей ринок; діагностика конкурентного середовища (нового ринку збуту), що передбачає оцінку середовища за методикою вже раніше згаданого SWOT-аналізу і здійснення портфельного аналізу; виявлення незадоволених споживачів на новому ринку; перегляд стратегічних альтернатив; вибір і обґрунтування обраної стратегії; визначення заходів реалізації стратегії виходу підприємства на нові ринки збуту; визначення заходів реалізації стратегії; розроблення комплексу маркетингу для нових ринків збуту. Цей етап передбачає: розробку товарної політики (визначення товарного асортименту; визначення позицій товару підприємства на ринку); розробку цінової політики (моніторинг цін на ринку; розрахунок цін на товар фірми); розробку збутової політики (визначення довжини каналів збуту; визначення ширини каналів збуту); розробку комунікаційної політики (реклама; стимулювання збуту; персональний продаж; паблік рілейшнс). Дотримання всіх цих етапів допоможе зробити рентабельним вихід та функціонування підприємства на нових ринках збуту.

### **Список використаних джерел:**

1. Балабанова Л. В. Маркетинг підприємства. Навч. посіб./ Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.
2. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : Пер. с англ./ Питер Ф. Друкер - М: Уч. Пос. Издательский дом «Вильямс», 2007 . – 288 с.
3. Минцберг Г. Школы стратегий, стратегическое сафари / Г. Минцберг., Б. Альстренд, Дж. Лэмпел – Спб.: Питер, 2000. – 366 с.

## ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПОЛІПШЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Жибченко Інеса Сергіївна*

студентка, Київський Національний Технічний університет

Оптимізація розвитку ринкових процесів в Україні до тих вимог, які висувуються міжнародним середовищем, реформування всіх елементів комплексу виробничих відносин мають своїм наслідком створення принципово нової системи управління підприємствами. Насамперед, це пов'язано з процесом становлення України в якості рівноправного економічного партнера у світовому економічному просторі, що відповідно ставить перед вітчизняними підприємствами проблему трансформації та позбавлення від тих принципів роботи, які були характерні для роботи в умовах командно-адміністративної економіки. Водночас, українські підприємства повинні адаптуватися до параметрів сучасної ринкової економіки та змінювати власну цільову орієнтацію. Тому для досягнення стійкої конкурентоспроможності актуальним є питання пошуку нових моделей розвитку й управління підприємством, однією з яких і є застосування логістичного підходу до управління підприємством, що стало предметом даної статті.

Незважаючи на те, що застосування логістики в українській економіці зумовлене сучасними реаліями, управлінню підприємствами на засадах логістичних підходів, вже не говорячи про особливості застосування логістичного підходу при виході на зовнішні ринки приділяється поки що недостатньо уваги. Європейські, американські та азійські компанії тривалий строк та успішно використовують логістичні підходи, тоді як для українських підприємств це принципово новий напрям роботи. Слід зазначити, що при розгляді проблеми реалізації логістичного підходу, принаймні на етапах його впровадження в практику існуючих на сьогодні підприємств, є однакові проблеми та підходи для підприємств, які орієнтовані на внутрішній та зовнішні ринки.

Об'єктивними причинами того, що логістичний підхід не використовується є недосконалість методологічної бази впровадження логістики в реальний сектор української економіки; невизначеність параметрів використання логістики в існуючих господарських системах; постійні зміни в законодавстві, яке регулює діяльність підприємств, а також непродумана система оподаткування; відсутність адаптованої структури господарських систем, яка потрібна для впровадження логістики; значний знос виробничого устаткування; слаборозвинена транспортна інфраструктура, яка не відповідає сучасним вимогам

(високий ступінь фізичного і морального зносу транспортних засобів і, як наслідок, низька ефективність їх функціонування) [1, с. 127].

Звісно, що є низка причин суб'єктивного характеру, які гальмують потенційні можливості використання логістичного підходу. Насамперед, відсутність кваліфікованих фахівців з логістики і небажання підприємців змінювати усталені алгоритми роботи. Керівники служб постачання, доставки, продажів, які звикли виконувати свої традиційні функції, перешкоджають упровадженню наскрізної схеми управління матеріальними потоками підприємства, оскільки цілі логістики не збігаються з цілями окремих підрозділів. Більше того, окреме підприємство, оптимізоване з погляду логістики, може виявитися неоптимальною ланкою в загальній логістичній системі, бо логістичний підхід передбачає включення в систему логістики безпосередньо виробничого підприємства і пов'язаних з ним постачальників, посередників, клієнтів.

Тим не менш, сьогодні на думку спеціалістів можна виокремити ті параметри в логістичних системах українських підприємств, які працюють як на внутрішньому ринку країни, та і експортоорієнтованих, які можна та треба модернізувати, насамперед, виокремлюючи виділяють спільні цілі, властиві всім учасникам логістичних систем. Головними серед них вважаються: удосконалення процесів фізичного переміщення ресурсів і готової продукції в усіх структурах, охоплених логістичним управлінням; гармонізація стратегічних, тактичних і оперативних логістичних цілей із загальними цілями і стратегіями підприємств або інших учасників логістичного ланцюга; спрямування інтегрованої діяльності учасників логістичного ланцюга на ефективне обслуговування клієнта за принципом «висока користь – допустимі витрати» [1, с. 46].

Логістичний підхід до управління підприємством націлений на забезпечення раціоналізації поточкових процесів у рамках керованої системи з позиції єдиного матеріалопровідного ланцюга, інтеграція окремих частин якого здійснюється на технічному, технологічному, економічному, методологічному рівнях, а мінімізація витрат часу і ресурсів досягається шляхом оптимізації наскрізного управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками [2, с. 167]. Отже, логістичне управління – це постійний вплив на процеси здійснення логістики для того, щоб синхронізувати логістичні процеси та досягти максимально високого ступеня їх взаємодії.

Логістичне управління є однією з найбільш важливих підсистем загальної системи управління підприємством. Звідси, в сфері реалізації логістичного управління вирішуються як стратегічні, так і тактичні задачі розвитку підприємства. Логістичне управління сприяє реалізації стратегічних цілей, а «всіма поточними процесами в системі «закупівля

ресурсів – транспортування – виробництво – складування – реалізація – сервісне обслуговування кінцевих споживачів» – тактичних цілей підприємства» [1, с. 279].

Загальною метою логістичного управління є реалізація й узгодження економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників підприємницької діяльності. Коли ми розглядаємо зовнішньоекономічну стратегію діяльності підприємства, то сюди треба буде відносити ще й такі параметри, як: оформлення міжнародної документації та сертифікації, витрати, пов'язані з митними зборами, потенційні ризики при перевезенні вантажів, які швидко псуються тощо.

Загальну мету діяльності кожного підприємства можна конкретизувати у низці цілей, які визначаються потребами оптимізації і раціоналізації підприємницької діяльності, розвитком інфраструктури логістичної системи з урахуванням чинного законодавства про створення сучасної матеріально-технічної бази виробництва і товарного обміну та використання сучасних інформаційних технологій.

Діяльність підприємства постійно повторюється, тому логістичне управління це специфічний замкнений управлінський цикл. Логістичну систему можна представити у вигляді трьох основних блоків:

1) логістика постачання, під якою розуміють комплексне планування, управління та фізичне опрацювання потоку матеріалів, сировини, комплектуючих та відповідного інформаційного потоку від їх переміщення від постачальників до початкового виробничого складування;

2) логістика виробництва, яка включає управління процесами від початку виробництва до передавання продукції у сферу збуту;

3) логістика збуту охоплює управління переміщенням готових виробів до замовника [3, с. 37].

Як бачимо, характерною рисою логістичного управління є системний, цілісний підхід до організації та здійснення переміщень матеріалів і готових виробів на всьому шляху від виготовлення до кінцевого споживання. В цьому сенсі не є принциповим, чи здійснює підприємство діяльність лише на території країни чи розвиває співпрацю з іноземними партнерами. Логістичний підхід надає можливість розглядати рух матеріалів від постачальника до споживача як систему, що становить поєднання взаємодіючих логістичних ланцюгів. Таким чином, системність логістичного управління вимагає від підприємства створення замкненого циклічного комплексу логістичних завдань серед інших сфер функціонування підприємства.



### **Список використаних джерел:**

1. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: підручник для студ. вищ. навч. закладів / Є. В. Крикавський. – Л.: Національний університет "Львівська політехніка", Інтеллект-Захід, 2004. – 416 с.
2. Паласюк Б. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи / Б. Паласюк // Галицький економічний вісник. — 2012. — №3(36). — с.166-170.
3. Хаджинова О.В. Логістична стратегія інноваційного розвитку багатoproфільних підприємств / О. В. Хаджинова // Менеджер. — 2006. — № 2. – С.35—44.

---

Науковий керівник: Луценко Ірина Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, Київський Національний Технічний університет

## **СТРАТЕГІЯ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ**

***Коровіна Катерина Олександрівна***

студентка, Київський національний технічний університет

Сучасні міжнародні ринки є надзвичайно привабливою сферою, яка створює значні перспективи для підприємств. Але характерною рисою зовнішніх ринків є жорстка конкуренція, тому вихід підприємства на ці рівні роботи передбачає високий рівень управління та використання сучасних методів виходу на зовнішні ринки. Експортно-імпортна політика підприємства потребує розробки спеціального підходу до підтримання високої конкурентоспроможності виробленої продукції та використання ефективних методів маркетингу. Саме тому метою даної роботи є розгляд тих стратегій, які може застосувати підприємство для виходу на зовнішній ринок, а також механізмів та наслідків їх реалізації.

Для того, щоб користуватися попитом на зовнішніх ринках українські підприємства повинні виробляти конкурентні товари та надавати конкурентні послуги. Досягти цього можна, насамперед розробивши стратегію просування національних товарів на світовому ринку. Така стратегія повинна бути побудована не «в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні, якісному поліпшенні, на основі цих переваг, позицій країни на світовому ринку» [4, с.426].

Аналіз тих стратегій, які використовуються українськими підприємствами щодо роботи на зовнішніх ринках, дозволяє виокремити два основних типи стратегій, які різняться за своїми цілями та методами

реалізації. В науковій літературі вони отримали наступні умовні позначення: «первинне накопичення капіталу» (основна риса – швидка максимізація прибутку) та «стратегія очікування» (спрямоване на поступове стабільне зростання обсягів експорту).

Підприємства об'єктивно зацікавлені у виході на зовнішній ринок для максимізації прибутку за рахунок використання ефекту масштабу. Зовнішньоекономічна діяльність має велику низку різноманітних угод, які можна поділити на три основні типи: операції натурального обміну; операції, що передбачають участь продавця у реалізації товарів, які пропонує покупець; та операції в рамках промислового співробітництва.

На думку М. Дідківського для доступу на закордонні ринки підприємство повинно пройти низку етапів [2]. Якщо розглянути їх, то цей підхід можна назвати довготривалою стратегією зовнішньоекономічної діяльності, а не простою стратегією виходу на зовнішні ринки. Цей спосіб дозволяє підприємству підтримувати конкурентоздатні позиції на міжнародних ринках протягом довгого періоду часу. Проникаючи на зовнішні ринки, підприємство повинно обирати ті галузі, в яких їх база дає значні переваги або ті, які отримали не достатній розвиток чи тільки зароджується закордоном.

Інший керуючий принцип у відношенні проникнення на зовнішні ринки – використання прикладу діяльності багатонаціональних компаній. «Це не тільки забезпечить «зачіпку», але і приведе до сегментів, де місцеві фірми зможуть опинитись в не вигідному положенні» [5, с.651].

Вибір стратегії виходу пов'язаний, насамперед, із роллю і масштабами зовнішньоекономічної діяльності для конкретної фірми. Якщо зовнішньоекономічна діяльність має не значне місце в загальних результатах, то не доцільно витратити багато зусиль на розробку спеціальної зовнішньої стратегії. І навпаки, при збільшенні масштабів зовнішньої торгівлі, а також в умовах наростання конкуренції на міжнародних ринках створити цілісну систему міжнародного стратегічного менеджменту. «Вона включає не тільки розробку стратегії, але і її реалізацію та стратегічний контроль» [3, с.103].

Українські економісти наводять три основні способи виходу на зовнішні ринки: експорт; спільна підприємницька діяльність; стратегія прямого інвестування.

Застосовуючи першу стратегію фірма виготовляє свої товари на території власної країни, а потім екпортує їх. Переваги цього способу такі: мінімальні зміни у товарному асортименті підприємства та його структурі; мінімальні інвестиційних витрати та поточні зобов'язання; мінімалізація ризиків при вході на ринок та легкість виходу.

Стратегія виходу підприємства на зовнішні ринки за рахунок створення спільних підприємств ґрунтується на поєднанні зусиль фірми із

ресурсами підприємств країни-партнера з метою створення виробничих та маркетингових потужностей. Існують чотири різновиди спільної підприємницької діяльності: ліцензування; виробництво за контрактом; управління за контрактом; підприємства спільного володіння.

«Стратегія прямого інвестування полягає в тому, що в процесі ведення зовнішньої торгівлі, з часом підприємство засновує за кордоном власні виробничі філії для виготовлення товарів ЗЕД» [2, с.84]. Дану стратегію не коректно розглядати в якості стратегії виходу на зовнішні ринки, оскільки вона має більш ширші стратегічні цілі.

Також окремі стратегії міжнародного маркетингу підприємства зараховують до стратегій виходу на зовнішні ринки. Сюди відносяться так звані «цінові стратегії» – це принципи призначення ринкової ціни на продукт чи послугу. Політика підприємства у сфері формування цін є стратегічним питанням, оскільки вона впливає на прибуток, рівень попиту, прихильність споживачів, способи просування товару на ринок. Зазвичай виділяють три групи цінових стратегій: піонерні; стандартні; адаптаційні [1,с.133-134].

Після вибору стратегії фірмою, її реалізації або внаслідок прийнятого рішення зміни стратегічних напрямків необхідно провести її оцінку. Вона здійснюється у вигляді аналізу того, як враховані фактори при її формуванні. Результати оцінки дозволяють визначити, чи приведе вибрана стратегія до досягнення фірмою своїх цілей чи ні. Отже, задача підприємства обрати оптимальну стратегію проникнення на зовнішній ринок, обравши той тип стратегії, який найбільш ефективно дозволить реалізувати поставлені фірмою завдання.

#### Список використаних джерел:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. для вузов / Л.Е.Стровский, С.К.Казанцев, Е.А.Паршина и др.; Под ред. проф. Л.Е.Стровского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 847 с.
2. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. Пос./ М.І. Дідківський – К.: Знання, 2006. – 462 с.
3. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. пос. / О. А. Кириченко – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
4. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Сіваченко І.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. пос./ Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, І. Ю. Сіваченко – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 792с.
5. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : Моногр./ А. П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227с.

---

Науковий керівник: Луценко І.С., к.е.н., доцент, Київський національний технічний університет

## ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ПОВЕДІНКА ПІДПРИЄМСТВА»

**Раца Олександр Борисович**

асистент кафедри туризму та економічної теорії,  
Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці

Проблема визначення сутності «економічної поведінки» досліджувалася науковцями починаючи з часів зародження економічної думки й до нашого часу. Поняття «поведінка підприємства» в процесі еволюції трансформувалось і може розглядатися у розрізі окремого підприємства для пояснення та прогнозування причинно-наслідкового механізму реальних подій в економіці. Історія формування поглядів, теорій, концепцій поведінки підприємства представляє собою еволюцію в рамках становлення загальної економічної теорії. Зміни підходів до економічної поведінки представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до характеристики людини (споживача) як ключового  
детермінанта економічної поведінки

Автор	Характеристика споживача	Можливий характер впливу на споживача
А. Сміт	Людина економічна	Мотив егоїзму, власна вигода
Ж.-Б. Сей	Людина економічна, людина раціональна	Задоволення потреб на основі раціональної поведінки
Й. Шумпетер	Людина економічна з ірраціональними мотивами	Головними мотивами є саморозвиток особистості, успіх та радість творчості
А. Маршалл	Людина розглядається з позиції раціонального економічного егоїзму	Раціоналізація корисних властивостей благ, їх оптимальний вибір з точки зору теорії граничної корисності
К. Маркс	Людина розглядається на основі принципу економічного детермінізму	Мотиви людини зводяться до досягнення основної мети – нагромадження капіталу через створення абсолютної та додаткової вартості
В. Рошер, В. Зомбарт	Людина розглядається з позицій принципу цілісності та принципу культурного детермінізму	Національні мотиви є пріоритетними, а індивідуальні мотиви – це складовий елемент національної цілісності. Економічний егоїзм людини підпорядкований духу народу, його патріотизму тощо

Дж. М. Кейнс	Людина розглядається через призму психологічного індивідуалізму, обмеженого соціологічного підходу	Модель поведінки суб'єкта господарювання залежить від психологічних факторів («схильність до заощаджень», «перевага ліквідності» тощо)
Т. Веблен, В. Мітчелл	Людина розглядається з позицій принципу індивідуалізму, акцент лише на суб'єктивній стороні людини	Значна роль у поведінці індивідів належить суспільним і колективним інтересам, інститутам (наприклад, профспілки, об'єднання, політичні партії тощо)
Г. Тард	Раціональна «економічна людини» з урахуванням впливу соціуму	Основними мотивами є прагнення до максимізації власної вигоди з огляду на різні аспекти суспільного життя, довіри до певних атрибутів суспільства
Дж. Катона	Людина взаємна, людина як частина суспільства	Ключовими мотивами є внутрішні тенденції, неекономічні мотиви, очікування, настрої тощо.

Джерело: складено автором на основі [1-8]

Таким чином, економічна теорія XVII-XIX ст. (А. Сміт, Й. Шумпетер та інші) розглядала людину, споживача з позицій виключно раціональності, індивідуалізму та основного мотиву – максимізація вигоди, саме тому економічна поведінка підприємства повинна бути націлена на мінімізацію витрат, збільшення якості. Деякі течії економічної думки (К. Маркс, В. Рошер, В. Зомбарт та інші) ставили пріоритетом інтереси суспільства, нації над інтересами людини, втім, це значно не змінювало підходи до трактування поняття економічна поведінка. Проте, починаючи із XX ст. акцент поступово зміщується на ірраціональні мотиви поведінки людини (А. Маршал), психологічні (Дж. Кейнс) та неекономічні фактори (Т. Веблен) впливу на вибір, вчинки споживача, вплив суспільства тощо. Така зміна підходу до людини в економіці кардинально змінює поняття «економічна поведінка», яка більшою мірою повинна бути націлена до вивчення споживача з метою подальшого впливу на нього.

Також психологічні підходи (Г. Тард, Дж. Катона та інші) до поняття «економічна поведінка» побудовані на вивченні поведінки реальних людей з урахуванням їх особливостей та не мають єдиної основи до трактування цієї категорії. Відмінності в суто економічних та психологічних підходах до поняття «економічна поведінка» носять різний характер. Так, «чисті» економісти розглядають економічну поведінку як раціональну, спрямовану на максимізацію вигоди, а психологи-економісти більший акцент роблять на ірраціональності та значному впливу зовнішніх факторів.

Слід зазначити, що поняття «економічної поведінки» в працях науковців дуже рідко розглядається з позицій ринку, що відображає недоліки всієї методології аналізування ефективності поведінки окремого суб'єкта. На нашу думку, поняття «економічна поведінка підприємства» доцільно трактувати з позицій «споживча поведінка підприємства», що відображатиме пріоритетність споживача при її формуванні, і дозволить швидко реагувати на зміни ринкових умов. Отже, за авторським визначенням, споживча поведінка підприємства – це сукупність наборів ринкових ситуацій (умов), при яких застосовується конкретні альтернативні дій та рішень залежно від зміни споживчих настроїв та уподобань.

Таким чином, саме ринок, а точніше споживач, його уподобання, є індикатором необхідності зміни вектора поведінки підприємства. Уявлення споживача умовно можна вважати стійкими, оскільки вони перебувають у постійній динаміці внаслідок зміни смаків, моди, набору споживчих товарів і послуг. І у разі, проведення професійних та реальних досліджень особливостей споживчого попиту, це приноситиме користь та економічний результат у вигляді прибутку та зростання частки ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Соцкгиз, 1962. — 684 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М. : Директмедиа Паблишинг, 2007. — 400 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. — В 3—х т. — М. : Прогресс-Универс, 1993. — 1076 с.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. — Том 1. — Санкт-Петербург : Издание О. Н. Поповой, 1899. — 678 с.
5. Кейнс Дж. М. Избранные произведения / Дж. М. Кейнс. — М. : Экономика, 1993. — 543 с.
6. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — М. : Прогресс, 1984. — 367 с.
7. Економічна енциклопедія : [у трьох томах] / Редкол. : ...С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. — К. : Видавничий центр «Академія», 2000. — Т. 1. — 952 с.
8. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт ; [пер. с англ.] — М. : Дело, 2003. — 360 с.

## SWOT- АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ У ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

*Талах Марія Віталіївна*

кандидат біологічних наук, Буковинський державний фінансово-економічний університет

*Байцим Анастасія Іванівна*

студентка, Буковинський державний фінансово-економічний університет

*Саюк Світлана Ігорівна*

студентка, Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці

**Актуальність.** Туристична індустрія сьогодні є однією з найбільш перспективних галузей економіки України, оскільки вона безпосередньо впливає на збільшення надходжень до бюджету, сприяє підвищенню зайнятості населення, розвитку ринкових відносин, міжнародному співробітництву. Суспільно-економічне значення туристичної сфери проявляється у створенні робочих місць та впливі на ВВП, формуванні бюджетів і іміджу країни, сприянні розвитку підприємництва. Саме тому, розвиток туризму у Чернівецькій області має важливе як економічне так і суспільне значення.

**Постановка проблеми.** Чернівецька область знаходиться на південному заході України, межує з Івано-Франківською, Тернопільською, Хмельницькою, Вінницькою областями, Румунією та Республікою Молдова. Область володіє багатьма структурними компонентами рекреаційних ресурсів та є регіоном багато профільного літнього і зимового, гірсько-спортивного, пізнавально-оздоровчого відпочинку. В туристичному потенціалі краю є історичні та архітектурні пам'ятники, релігійні споруди, пам'ятки культури та мистецтва, архітектурно-містобудівна спадщина, що визначають привабливість регіону як для українських туристів, так і для іноземців [1]. Нажаль, Чернівецька область за розвитком туристичної сфери суттєво поступається сусіднім областям зі схожими умовами - Івано-Франківській та Львівській, де вже давно діє більш розвинута туристична інфраструктура. Більшість туристичних фірм, комплексів і закладів, неспроможні надати належні заходи з безпеки туристів, оскільки в області немає відповідної рятувальної служби. Готельний сервіс є на низькому рівні через те, що більшість готелів регіону не відповідають сучасним європейським вимогам і є непривабливими для іноземних туристів [2]. Наступними важливими проблемами розвитку туризму в Чернівецькій області є якість транспортного забезпечення краю та сезонність потоку

туристів, тому що завантаженість туристичних комплексів збільшується у зимовий та літній період, решту ж часу об'єкти туристичної інфраструктури простоюють [6].

**Метою** даного дослідження є визначення особливостей процесу кластеризації в межах туристичної галузі регіону на основі SWOT-аналізу з метою підвищення її конкурентоспроможності.

**Виклад основного матеріалу.** На даний момент у Чернівецькій області запущений процес формування кластерів [3]. Крім сформованого в 2011р. аграрного кластеру[5] продовжується утворення туристичного транскордонного кластеру на основі програми «Сім чудес України». Поряд з багатьма перевагами розвитку кластеру в межах туристичної галузі, існують багато перешкод на шляху його утворення. Одним з методів дослідження стану туристичної галузі Чернівецької області може бути SWOT-аналіз. Методика проведення SWOT-аналізу дає можливість застосувати світовий досвід кластеризації до туристичної галузі Чернівецької області. Цей метод визнаний як ефективний для аналізу та визначення перспективних напрямків розвитку обраної галузі, проблем та загроз. SWOT-аналіз витримав перевірку часом і досі доводить свою доцільність як важливий елемент для розробки та реалізації стратегій [4].

Проаналізувавши всі зазначені аспекти, було проведено SWOT-аналіз потенціалу процесу кластеризації в межах туристичної галузі у Чернівецькій області.

<b>СИЛЬНІ СТОРОНИ</b>	<b>СЛАБКІ СТОРОНИ</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ на гори припадає 18% території області, лісистість області складає майже 30%, налічується 330 об'єктів природно-заповідного фонду такі як Національні природні парки «Вижницький», «Черемоський» та «Хотинський».</li> <li>➤ клімат в регіоні має сприятливі умовами для літніх і зимових видів відпочинку;</li> <li>➤ на території області протікають річки Дністер, Прут, Сірет.</li> <li>➤ в області нараховується 112 об'єктів архітектури, 706 пам'яток архітектури, 20 з яких загально-національного значення, зокрема колишня Резиденція митрополитів Буковини;</li> <li>➤ наявність унікальної пам'ятки Хотинської фортеці – одне із семи чудес України;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Велика розораність рівнинних територій області, гірська частина краю важкодоступна;</li> <li>➤ на річках області можливі повені, літній сезон, особливо у горах, є дощовим;</li> <li>➤ забруднення навколишнього середовища побутовим сміттям;</li> <li>➤ усі підземні печери області не обладнані для відвідування;</li> <li>➤ багато пам'яток археології та архітектури знаходяться у незадовільному стані: Хотинська фортеця недостатньо обладнана для огляду та ін.;</li> <li>➤ гуцульське населення Буковинських Карпат зазнає впливу «цивілізації» та не зацікавлене у збереженні своїх етнокультурних особливостей і традицій;</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ область має багату етнокультурну спадщину; наявність трьох туристичних зон на території області: туристичний район «Чернівці», туристичний район «Буковинські Карпати, туристична зона «Дністровський каньйон»;</li> <li>➤ наявність у Чернівцях туристично-інформаційного центру міської ради;</li> <li>➤ В області знаходиться 102 готелі, туристичні та рекреаційні комплекси, розважальні заклади, функціонує 11 санаторно-курортних і оздоровчих закладів, нараховується 56 приватних садиб сільського зеленого туризму, туроператорів – 32 та турагентів – 79;</li> <li>➤ Область має вигідне транспортно-географічне положення, у Чернівцях функціонує міжнародний аеропорт; наявність організацій, які займаються розвитком туризму в Чернівецькій області: Асоціація «Туристична Буковина», Федерація спортивного туризму, Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму, Туристична громадська організація «Палітра Буковини» та ін.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ туристичні продукти є неконкурентоспроможними, зокрема турпродукти Буковинських Карпат значно поступаються на ринку перед аналогічними турпродуктами інших областей Карпатського регіону;</li> <li>➤ відсутня маркетингова концепція просування Чернівецької області на ринку туристичних послуг;</li> <li>➤ офіційні WEB-ресурси зроблені з «підручних матеріалів» і містять інформацію низької якості;</li> <li>➤ відсутність регіональних туристично-інформаційних центрів, зокрема в Хотині, Вижниці;</li> <li>➤ Відсутність вказівників і стендів з туристичною інформацією;</li> <li>➤ заклади розміщення області майже не володіють англійською та іншими мовами, не має можливості розраховуватись картками;</li> <li>➤ автошляхи області знаходяться у незадовільному стані, в Буковинських Карпатах дорожня мережа малорозвинена;</li> <li>➤ програма розвитку туризму не отримує достатнього державного фінансування;</li> </ul>
---	--

<b>МОЖЛИВОСТІ</b>	<b>ЗАГРОЗИ</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ розташування області у Карпатському регіоні, який користується високим туристичним попитом;</li> <li>➤ через область проходить міжнародний транспортний коридор зі східних Балкан до центральної Європи;</li> <li>➤ близькість до кордону Європейського Союзу (Румунський кордон – 40 км, Польський кордон – 360 км, Словацький кордон – 430 км) формує іноземні туристичні потоки;</li> <li>➤ область має сприятливу інфраструктуру для іноземного туризму;</li> <li>➤ спільна історія з Австро-Угорською та Російською імперіями, Румунією створює сприятливі умови для залучення туристів з цих країн;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ конкуренція з боку інших областей Карпатського регіону: Івано-Франківської, Львівської, Закарпатської;</li> <li>➤ конкуренція з боку європейських країн, Румунії (Південна Буковина, Румунські Карпати, Трансільванія), Словаччини (Високі Татри) та ін.</li> <li>➤ Недосконале законодавство є гальмуючими чинниками для інвестицій в туристичну галузь Чернівецької області;</li> <li>➤ Погане залізничне та автомобільне сполучення;</li> <li>➤ Відсутність ефективних маркетингових заходів, що рекламували б Чернівецьку область та робили б її ще більш привабливою для туристів;</li> </ul>

Таким чином, процес кластеризації туристичної галузі Чернівецької області усуне цілу низку проблем, що існують на даний момент. Туристична індустрія регіону потребує інвестиційних вкладень, а тому створення реально функціонуючого туристичного кластеру на території

області зробить більш інвестиційно привабливою як саму галузь, так і область загалом.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кілінська К. Екологічний туризм на території Чернівецької області: сучасний стан та перспективи функціонування / Скутар Т., Плаксивий Д. // Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці, – 2014.
2. Банар В.Ф. Стан та перспективи розвитку туризму на Буковині / В.Ф. Банар, О.О. Пукач // Науковий вісник БДФА. Економічні науки: Зб. наук.праць. – Вип. 2: Економічні науки. – Чернівці, 2008.
3. Терехух А. А. Туристський кластер як форма посилення конкурентних переваг регіону / А. А. Терехух, Н. Б. Бандура // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12 – с. 265 – 271.
4. Писаревський І. М. Підвищення туристського потенціалу міст на основі формування туристського кластера регіону (світовий і національний досвід) / Войтенко К. К // БІЗНЕС ІНФОРМ. – № 11. – 2014.
5. Перший аграрний кластер. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.agrocluster1.com.ua/>
6. Стратегія туристичного розвитку Буковини до 2015 року.[Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.chernivtsy.cv.ua/files/filemanager/Strategia\\_Rozvytku.pdf](http://www.chernivtsy.cv.ua/files/filemanager/Strategia_Rozvytku.pdf)

### **СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ОСНОВА ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА**

***Твердохліб Ольга Михайлівна***

студентка, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

***Гевко Володимир Леонідович***

кандидат економічних наук, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Основною метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку та мінімізація витрат. Отримання найкращого ефекту з мінімальними затратами матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Ефективна діяльність організації залежить від раціонального використання усіх видів ресурсів, що дозволить знизити витрати, вітчизняні і зарубіжні науковці стверджують, що реальним напрямком зменшення витрат є система управління ними.

У економічній літературі не має чіткого трактування поняття управління витратами як економічної категорії, О.Попов розглядає управління витратами як розроблення і реалізацію управлінських впливів, заснованих на використанні економічних законів щодо формування та регулювання витрат на підприємстві відповідно до його стратегічних і поточних цілей[1, с.736], С.Ф. Голов вважає, що управління витратами є принципово новою системою, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати та контролювати витрати[2, с.30].

Основним завданням управління витратами є пошук шляхів економії ресурсів, за рахунок підвищення ефективності їх використання, що дозволить знизити собівартість продукції чи послуг й, відповідно, підвищить рентабельність виробництва і збільшить прибуток.

Об'єктами управління витратами є самі витрати на виробництво та реалізацію продукції, робіт, послуг. Суб'єктами управління є керівники, менеджери, бухгалтери підприємства, які виконують окремі функції управління витратами.

Система управління витратами на підприємстві потребує виконання всіх функцій управління: планування, організація, мотивація і контроль. Передбачені функції є комплексними і повинні реалізовуватись в рамках визначеної системи в певній послідовності. Вони являють собою певний управлінський цикл і не можуть здійснюватись відокремлено від інших завдань суб'єкта господарювання.

Система управління витратами на підприємстві складається з таких етапів: прогнозування і планування, організація обліку витрат відповідно до сучасних систем управління, нормування витрат (визначення граничних розмірів окремих видів витрат), аналіз і оптимізація витрат.

Основним елементом підприємства в системі управління витратами є саме механізми управління витратами компанії, який передбачає застосування певних методів та інструментів, за допомогою яких вивчають витрати, досліджуючи їх поведінку, щоб управляти ними.

Отож, складовою управління підприємством загалом є управління витратами підприємства, з цього випливає необхідність детального вивчення цієї категорії. Для детального дослідження та аналізу впливу різних чинників на витрати необхідне створення єдиної системи управління витратами, яка гарантуватиме успішне функціонування підприємства на ринку, виробництво конкурентоспроможної продукції та наявність прибутку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Попов О. Управління витратами // Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 3. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
2. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.

## DERIVATIVES AS A TOOL OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT IN THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF AN ENTERPRISE

*Suprovych H.O.*

Ph. D. in economics, SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

The functioning of enterprises in Ukraine is very complicated especially in conditions of economic crisis. Such process is based on impetuous structure of financial relations, dynamic globalization and integration processes, unstable economic environment and high level of unforeseen financial risks. Under such circumstances, effective system of prevention risks, that will guarantee the economic security of an enterprise, must be created.

The feasibility of derivatives using in Ukrainian financial market is based on their ability to be effective mechanisms of economic security ensuring at different levels of economic relations.

Insufficient expansion of financial derivatives is associated with a great number of juridical and socio-economic factors.

There are two main categories of the participants at the domestic derivatives market: professional participants and clients of professional participants.

Efficiency of economic security system for professional participants and their clients is mediated by a system of guarantees and risk management of Central counterparty. This system should be flexible, transparent, quickly and accurately record and respond to the results of the derivatives transactions. It also has to ensure integrity of professional participants' and their members' funds [1, 2, 3].

The system of guarantees and risk management should be based on the following objectives:

- regulatory compliance;
- preservation of members' funds;
- Central counterparty warrants to fulfill its duties for positions in the derivatives market in any market conditions;
- minimizing costs of participants in the derivatives market;
- efficiency of clearing and calculation procedures.

Despite pessimistic forecasts, financial derivatives have potent future prospect in Ukraine.

Creation of appropriate conditions for the development and functioning of the domestic derivatives market is an important task at the state level and the level of various experts in the field of economics.

#### **References:**

1. Nikiforova, E. D. Securities Market / D. E. Nikiforov. - SPb.: Publishing house of Economics, 2010. - 160 p.
2. Burenin A. N. The derivative markets / A. N. Burenin. - M.: Infra-M, 1996. - 368 p.
3. Safonova T. The derivatives Market / T Safonov. - Rostov-on-don: Phoenix, 2008. - 454 p.

### **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ**

*Дерев'янка Л.О.*

студентка, Університет ДПС України

Для ефективного функціонування будь-якої структури в умовах ринкової економіки потрібно, щоб її учасники, приймаючи рішення, мали правдиву й об'єктивну інформацію про майно, грошовий та фінансовий стан, результати роботи організації, а також особливості їх формування і на своєму підприємстві, і у партнерів. Таку інформацію надає бухгалтерський облік.

На сучасному етапі міжнародної інтеграції у сфері економіки посилилась увага до проблеми уніфікації бухгалтерського обліку відомі два основні підходи до вирішення цієї проблеми: гармонізація і стандартизація[3]. Проте не існує навіть і двох країн з однаковими системами обліку.

Колишня система обліку в Україні була призначена для обслуговування вимог командної економіки і єдиного користувача – держави. Сьогодні ситуація змінилася. На шляху розбудови системи обліку не можна відкинути все минуле і скопіювати систему обліку, що склалася в «країнах-локомотивах» світової економіки.

Україна, на жаль, не відноситься до країн з достатньо конкурентним рівнем розвитку економіки та не має досконалої податкової системи, що має достатній вплив на формування сучасної моделі обліку, що склалася в нашій державі. В даний час жодна з країн світу не може розвиватися в повній ізоляції, крім того, в Україні склалися певні звичаї ділового обороту та етики, які потрібно комбінувати при побудові ефективної системи бухгалтерського обліку.

Стандартизація дає змогу глобалізувати облікову політику, принципи і систему бухгалтерського обліку та звітності. Вона здійснюється в рамках уніфікації обліку на міжнародному рівні, яку проводить Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Під підходом стандартизації обліку розуміють те, що має існувати уніфікований набір стандартів для будь-якої облікової ситуації в будь-якій країні, а тому відпадає потреба в розробці національних стандартів [1].

В основу концептуальної схеми, що узгоджує систему обліку і звітності в Україні із загальноприйнятими правилами, досягнуту на першому етапі реформування бухгалтерського обліку покладено аналіз відомих у світовій практиці стандартів, положень і правил, зокрема, стосовно фінансового обліку і звітності, а також адаптацію вітчизняного бухгалтерського обліку до ринкової економіки. Однак у теперішній ситуації здійснення суспільних трансформацій в Україні, перед обліковою наукою повинна постати проблема не тільки опису того, що відбувається в цей період, а розробка такого підходу, що в умовах нестабільності визначає шляхи підвищення рівня організованості.

Вітчизняні реалії практичного застосування міжнародних облікових стандартів вимагають нового підходу до подальшого реформування системи бухгалтерського обліку загалом і обліку зокрема. Тільки володіючи економічною теорією, що відповідає умовам українського ринку, передбачаючи пріоритет економічних підходів і стимулів в управлінні можна визначити місце і роль обліку та прогнозувати шляхи його подальшого вдосконалення.

Сьогодні, завдяки спільним зусиллям економічно розвинутих країн світу, поступово створюється загально світова уніфікована система бухгалтерського обліку. Вплив світової практики на розвиток національної облікової системи в Україні пов'язаний зі зміною зовнішньоекономічного середовища.

### **Список використаних джерел:**

1. Нищенко Н.П. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами : дис. ... канд. наук : 08.00.09 / Нищенко Людмила Петрівна. – К., 2012. – 283 с.
2. Жук В. М. Інституціональне забезпечення розвитку бухгалтерського обліку в Україні / В. М. Жук // Фінанси України. – 2013. - №11. – 110 с.
3. Петрук О.П. Розвиток національної системи бухгалтерського обліку в Україні: стратегія, гармонізація, регламентація: дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.04 / Петрук Олександр Михайлович. – Житомир, 2014. – 358 с.

## ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕПРЯМИХ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ З ВИКОРИСТАННЯМ КОМПЛЕКСНИХ СТАТЕЙ ВИТРАТ

*Должанський Тарас Андрійович*

студент Львівської комерційної академії

Особливо гостро постають проблеми з непрямими виробничими витратами – загальновиробничими витратами, аналіз динаміки яких вказує на тенденцію до зростання. Вони займають вагому частку в структурі собівартості поліграфічної продукції, що вимагає удосконалення підходів до їх розподілу та облікового відображення його результатів, які б відповідали галузевій специфіці та особливостям організації виробництва.

Теоретичні та організаційно-методичні положення бухгалтерського обліку загальновиробничих витрат досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими. Аналіз праць провідних вчених вказує на вагомий науковий та практичний результати в дослідженні організаційно-методичних положень бухгалтерського обліку загальновиробничих витрат, проте залишаються невирішеними ряд питань. І, в першу чергу, це є формування комплексних статей витрат.

В ході проведених досліджень, було визначено, що найбільш прогресивним напрямом в удосконаленні розподілу непрямих витрат вважають застосування комбінованого способу, за яким окремі комплексні статті витрат і розподіляються у відповідності до обраних для них баз розподілу. Дану точку зору підтримує професор Ткаченко Н.М. та відмічає, що: "...непрямі витрати створюють комплексні статті калькуляції (тобто складаються з витрат, що включають декілька елементів), котрі відрізняються за функціональною роллю у виробничому процесі" [1, с.303].

Вважаємо цю методику найбільш доцільною для застосування на поліграфічних підприємствах завдяки збереженню комплексних статей витрат та підвищенню рівня достовірності визначення величини витрат за кожним видом продукції. При цьому, розрахунки здійснюються за функціональною залежністю на основі використання декількох ознак розподілу.

Оскільки до рахунку загальновиробничих витрат входять різні за своїм економічним змістом статті витрат, ми пропонуємо диференціювати комплексні статті витрат за субрахунками, на яких облік витрат здійснюватиметься в розрізі окремих статей – таблиця 1.

Номенклатура статей витрат до рахунку  
91 “Загальновиробничі витрати”

<i>Назва витрат</i>	
<b>Витрати на організацію та управління виробництвом</b>	<b>Витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування</b>
<i>Субрахунки комплексної статті</i>	
Витрати на організацію та управління виробництвом комп’ютерного відділу Витрати на організацію та управління виробництвом монтажного відділу Витрати на організацію та управління виробництвом друкарського цеху Витрати на організацію та управління виробництвом брошурувально-палітурного цеху	Витрати на експлуатацію виробничого устаткування Витрати на поточний ремонт устаткування Витрати на переміщення вантажів територією підприємства
<i>Статті витрат</i>	
Сировина й матеріали для технологічного випробування	Матеріали для виробничого устаткування
Запасні частини для ремонту основних засобів	Вартість змінних запчастин для машин і устаткування
Вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів загальновиробничого характеру	Вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів, використаних у процесі експлуатації машин і устаткування
Оплата праці апарату управління	Оплата праці працівників, які обслуговують устаткування
Відрахування на соціальні заходи	Відрахування на соціальні заходи
Амортизація основних засобів	Амортизація основних засобів
Амортизація інших необоротних матеріальних активів	Амортизація інших необоротних матеріальних активів
Амортизація нематеріальних активів	
Витрати на службові відрядження	Витрати на службові відрядження працівників
Витрати на опалення, освітлення та інше утримання виробничих приміщень	

До суттєвих недоліків розподілу непрямих витрат, виявлених на досліджуваних малих поліграфічних підприємствах, слід віднести відсутність достатньої аналітичності обліку накладних витрат, що спотворює фактичну вартість окремих видів продукції. Таким чином, виникає потреба у деталізації накладних витрат та впровадження диференційованих методів їх розподілу. Для визначення функціональної залежності між статтями витрат і методами розподілу здійснено вибір економічно обґрунтованої бази розподілу.

Для комп’ютерної обробки облікової інформації з розподілу непрямих витрат вважаємо доцільним використовувати систему кодифікації баз розподілу.



Удосконалення аналітичного обліку комплексних статей витрат та вибір обґрунтованих баз їх розподілу дозволили математично формалізувати ці процеси. Дані формули підвищують точність результату запропонованих методик розподілу витрат за окремими структурними підрозділами підприємства.

В умовах застосування нормативного методу актуальним є визначення відхилень від норм за непрямыми статтями витрат. Для організації обліку відхилень за статтями доцільно використати кошториси з визначенням величини витрат на одну машино-годину за окремими технологічними процесами. В основу запропонованого кошторисного розрахунку покладено нормативну величину витрат з утримання конкретної одиниці обладнання на рік із перерахунком на одну машино-годину. У поліграфічній галузі процес виготовлення продукції здійснюється на декількох видах обладнання, що зумовлює необхідність в розрахунках витрачених машино-годин за кожним видом устаткування з розподілом між окремими замовленнями.

Кошторисні ставки комплексних статей витрат, як складові нормативно-довідкової інформації, використовуються при нормативному методі обліку витрат на виробництво. Доцільність використання кошторисних ставок підтверджується також зарубіжними вченими Ф.Жором та К.Дюпуї: "...на підприємствах в даний час розрізняють загальну бухгалтерію та аналітичну (тобто виробничу та кошторисну бухгалтерію). Кошторисний бухгалтерський облік виступає в якості прогностичного" [2, с.3].

Оскільки непрямі витрати поділяються на постійні та змінні, то це зумовлює необхідність коригування кошторисної ставки на обсяг випуску продукції. У першу чергу, це стосується витрат на паливно-мастильні матеріали для технологічних цілей.

Слід звернути увагу, що відомості обліку та розподілу відхилень за статтями витрат відкриваються для кожної комплексної статті.

При застосуванні обчислювальної техніки розподіл відхилень від нормативів витрат за статтями доцільно здійснювати за кожним замовленням, що сприятиме визначенню собівартості виготовленої продукції з найменшою похибкою.

Здійснення автоматизованої обробки інформації з використанням аналітичних даних про величину витрат за окремими елементами можливе лише при умові застосування запропонованих математичних моделей. Саме тому, для узагальнення інформації про величину непрямих витрат, запропоновано чотирьохкватратну матрицю (таблиця 2), яка забезпечує можливість зведення суми непрямих витрат за окремими субрахунками.

**Таблиця 2**  
**Матриця формування непрямих витрат на виготовлення друкованої продукції в умовах використання ПЕОМ**

Витрати	I квадрат			Сума оплати праці, віднесеної на певний субрахунок		Витрати	II квадрат			Сума матеріальних витрат, віднесених на певний субрахунок	
	Сума витрат на оплату праці за технологічними процесами			Сума витрат на віднесеної на певний субрахунок			Сума витрат матеріалів за технологічними процесами			Сума амортизаційних витрат за технологічними процесами	
Субрахунок	$p_1^i$	$p_2^i$	***	$p_1^i$	$p_2^i$	Субрахунок	$d_1^i$	$d_2^i$	***	$d_1^i$	$d_2^i$
$b_1$	$b_1 p_1^i$	$b_1 p_2^i$	***	$b_1 p_1^i$	$b_1 p_2^i$	$C_1^i$	$b_1 d_1^i$	$b_1 d_2^i$	***	$b_1 d_1^i$	$b_1 d_2^i$
$b_2$	$b_2 p_1^i$	$b_2 p_2^i$	***	$b_2 p_1^i$	$b_2 p_2^i$	$C_2^i$	$b_2 d_1^i$	$b_2 d_2^i$	***	$b_2 d_1^i$	$b_2 d_2^i$
***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
$b_j$	$b_j p_1^i$	$a_j p_2^i$	***	$b_j p_1^i$		$C_j^i$	$b_j d_1^i$	$b_j d_2^i$	***	$a_j d_1^i$	
Сума витрат на заробітну плату за технологічними процесами	$T_1^i$	$T_2^i$	***	$T_1^i$		$\sum_{j=1}^n C_j^i$	$U_1^i$	$U_2^i$	***	$U_1^i$	$\sum_{j=1}^n F_j^i$
Витрати	III квадрат			Сума використаної електроенергії за технологічними процесами		Витрати	IV квадрат			Сума амортизаційних витрат за технологічними процесами	
Субрахунок	$e_1^i$	$e_2^i$	***	$e_1^i$	$e_2^i$		Субрахунок	$h_1$	$h_2$	***	$h_1$
$b_1$	$b_1 e_1^i$	$b_1 e_2^i$	***	$b_1 e_1^i$	$b_1 e_2^i$	$O_1^i$	$b_1 h_1$	$b_1 h_2$	***	$b_1 h_1$	$b_1 h_2$
$b_2$	$b_2 e_1^i$	$b_2 e_2^i$	***	$b_2 e_1^i$	$b_2 e_2^i$	$O_2^i$	$b_2 h_1$	$b_2 h_2$	***	$b_2 h_1$	$b_2 h_2$
***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
$b_j$	$b_j e_1^i$	$b_j e_2^i$	***	$b_j e_1^i$	$b_j e_2^i$	$O_j^i$	$b_j h_1$	$b_j h_2$	***	$b_j h_1$	$b_j h_2$
Сума використаної електроенергії за технологічними процесами	$Z_1^i$	$Z_2^i$	***	$Z_1^i$		$\sum_{j=1}^n O_j^i$	$R_1$	$R_2$	***	$R_1$	$\sum_{j=1}^n A_j$

Згідно з даними матриці розроблено формули підрахунку сумарних величин непрямих витрат, узагальнених за окремими субрахунками рахунку загальнопромислових витрат та за елементами витрат – таблиця 3.

Таблиця 3

Формули підрахунку сумарних величин матриці формування непрямих витрат виробництва

Елементи формул	Умовні позначення	Формули
1	2	3
Кількість технологічних операцій	$m$	
Кількість субрахунків	$n$	
Шифр субрахунку	$j$	
Шифр технологічної операції	$i$	
Витрати (статті непрямих витрат), зібрані на $j$ -му субрахунку	$b_j$	
Загальна сума непрямі заробітної плати, нагромадженої на $j$ -му субрахунку синтетичного рахунку “Загальнопромислові витрати” за виконання $n$ -их технологічних операцій	$C_j'$	$C_j' = \sum_{i=1}^n b_j p_i'$ , де $j = [1; m]$
Загальна сума непрямі заробітної плати, нарахованої за виконання $i$ -ої операції	$p_i'$	
Загальна сума непрямі заробітної плати, нарахованої за виконання $i$ -тої технологічної операції на $j$ -тих субрахунках синтетичного рахунку “Загальнопромислові витрати”	$T_i'$	$T_i' = \sum_{j=1}^m b_j p_i'$ , де $i = [1; n]$
Вартість непрямих матеріальних витрат, нагромаджених на $j$ -му субрахунку синтетичного рахунку “Загальнопромислові витрати” за виконання $n$ -их технологічних операцій	$F_j'$	$F_j' = \sum_{i=1}^n b_j d_i'$ , де $j = [1; m]$
Вартість непрямих матеріальних витрат, списаних на виконання $i$ -ої технологічної операції	$d_i'$	
Загальна сума непрямих матеріальних витрат, списаних на виконання $i$ -тої технологічної операції на $j$ -тих субрахунках	$U_i'$	$U_i' = \sum_{j=1}^m b_j d_i'$ , де $i = [1; n]$
Загальна сума непрямих витрат електроенергії, нагромаджена на $j$ -му субрахунку синтетичного рахунку “Загальнопромислові витрати” за виконання $n$ -их технологічних операцій	$O_j'$	$O_j' = \sum_{i=1}^n b_j e_i'$ , де $j = [1; m]$
Загальна сума витрат електроенергії на виконання $i$ -ої технологічної операції	$e_i'$	
Сума непрямих витрат електроенергії використана при виконанні $i$ -тої технологічної операції на $j$ -тих субрахунках синтетичного рахунку “Загальнопромислові витрати”	$Z_i'$	$Z_i' = \sum_{j=1}^m b_j e_i'$ , де $i = [1; n]$
Сума нагромаджених амортизаційних відрахувань на $j$ -му субрахунку синтетичного рахунку “Загальнопромислові витрати”	$A_j$	$A_j = \sum_{i=1}^n b_j h_i$ , де $j = [1; m]$
Сума амортизаційних відрахувань, списана на виконання $i$ -тих технологічних операцій	$h_i$	
Сума нагромаджень амортизаційних відрахувань при виконанні $i$ -тої технологічної операції на $j$ -тих субрахунках синтетичного рахунку “Загальнопромислові витрати”	$R_i$	$R_i = \sum_{j=1}^m b_j h_i$ , де $i = [1; n]$

## Продовження таблиці 3

Сума нагромаджень інших витрат на $j$ -тих субрахунках синтетичного рахунку "Загальновиробничі витрати"	$E_j$	$E_j = \sum_{i=1}^n b_j k_i$ , де $j = [1; m]$
Сума інших витрат, списана на виконання $i$ -тих технологічних операцій	$k_i$	
Сума нагромаджень інших витрат при виконанні $i$ -тої технологічної операції на $j$ -тих субрахунках синтетичного рахунку "Загальновиробничі витрати"	$L_i$	$L_i = \sum_{j=1}^m b_j k_i$ , де $i = [1; n]$

За результатами теоретичних і практичних досліджень обґрунтовано доцільність впровадження систем автоматизованої обробки виробничої інформації на основі математичного й сучасного програмного забезпечення та застосування запропонованих методів розподілу непрямих витрат, сумарних прямих витрат з використанням комплексних статей витрат для забезпечення належної організації ефективного ведення бухгалтерського обліку на поліграфічних підприємствах із різними формами власності.

#### Список використаних джерел:

1. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік оподаткування і звітність: навч. посіб. / Ткаченко Н. М. – [3-те вид. випр. і доп.]. – К. : "Алерта", 2008. –926 с.
2. Gore F. Comptabilite generale de l'entreprise industrielle et commerciale. Technique et droit comptables. / Gore F., Dupouy C. – Paris: Edition Montchrestien, 1975. – 931 p.

Науковий керівник: Должанський А. М., к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії

## ГОЛОВНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

### *Івченко Лариса Вікторівна*

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку підприємницької діяльності, Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

В умовах розвитку ринкових відносин в Україні важливого значення набуває аналіз фінансового стану суб'єктів господарювання. Основним джерелом інформації про фінансовий стан суб'єктів господарювання є фінансова звітність, яка ґрунтується на узагальнених даних фінансового обліку. Поточна дебіторська заборгованість входить до складу поточних активів та істотно впливає на показники фінансового стану суб'єктів господарювання.

Методологія проведення та результати аналізу повинні розкривати взаємозв'язок між інформацією про стан дебіторської заборгованості за звітний період, загальним напрямом зміни суми дебіторської заборгованості, прийнятими рішеннями, що дає можливість оцінити результати діяльності суб'єкта господарювання, ефективність управлінських рішень за минулі періоди та спрогнозувати діяльність суб'єкта на майбутній період [1, с. 148].

Мета аналізу поточної дебіторської заборгованості – оцінювання рівня, структури дебіторської заборгованості, ефективності інвестування в дебіторську заборгованість фінансових засобів, визначення фактично непогашеної заборгованості за попередні періоди.

Завдання аналізу: вивчити склад та структуру дебіторської заборгованості та їх зміни в динаміці за аналізований період; встановити реальність (правдивість) та ймовірність погашення дебіторської заборгованості; визначити показники якості, ліквідності та оборотності дебіторської заборгованості; визначити вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства; розробити заходи щодо оптимізації величини і частки дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства [2, с.4].

Розподіл дебіторської заборгованості за термінами її виникнення необхідно проводити з метою оперативного управління заборгованістю і запобіганням прострочення терміну позовної давності з усіма його негативними наслідками. Аналіз статей дебіторської заборгованості за термінами її виникнення передбачає вивчення зміни величини боргу за строками виникнення, його реальність та ймовірність погашення [3, с.4].

Джерелом аналізу дебіторської заборгованості є баланс підприємства, примітки до фінансових звітів, дані аналітичного та синтетичного обліку, нормативно-методичні документи з обліку, інвентаризації, звітності, контролю, внутрішня звітність.

Для розуміння, тлумачення результатів аналізу дебіторської заборгованості застосовують такі методи аналізу: порівняння, аналіз коефіцієнтів, аналіз відсоткових відношень, побудова аналітичних таблиць, розробка та використання аналітичних показників, метод середніх величин, метод групування, методи фінансових розрахунків.

Аналіз дебіторської заборгованості передбачає вивчення структури дебіторської заборгованості, її динаміки, складу та динаміки простроченої дебіторської заборгованості, якості дебіторської заборгованості; ліквідності дебіторської заборгованості; відносних показників; портфеля дебіторської заборгованості; кредитної політики.

### **Список використаних джерел:**

1. Косова Т.Д. Організація та методика економічного аналізу: навч. посібник / Т.Д. Косова, П.М.Сухарев, Ващенко П.О. – К: Центр учбової літератури, 2012. – 528с.
2. Москалюк Г. О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрямки удосконалення та розвитку/ Г.О.Москалюк // Ефективна економіка. - 19.03.2013. – С.3-5.
3. Різник І. В. Проблеми управління дебіторською заборгованістю // Управління розвитком. – 2013. – №1 (141)2. – С. 40-43.

### **НЕМАЄ НИЧОГО БІЛЬШ ПОСТІЙНОГО, НІЖ ТИМЧАСОВЕ: ВІЙСЬКОВИЙ ЗБІР**

#### ***Нефьодова Юлія Миколаївна***

студентка магістратури, Національний Університет водного господарства та природокористування

#### ***Журавльова Тамара Володимирівна***

старший викладач кафедри обліку і аудиту, Національний Університет водного господарства та природокористування  
м. Рівне, Україна

Створення сильної економіки - першочергова задача, яку ставить перед собою кожен новий уряд будь-якої держави. Це процес, що охоплює всі можливі галузі економіки і потребує чітко спланованих системних підходів, а іноді й радикальних дій.

Проте минулий 2014 рік характеризувався початком нової ери в історії нашої держави: зміною устрою, розвитку свідомості громадян, яким довелося відстоювати свої прагнення на краще життя спочатку на Майдані, а потім і на Сході України.

Розпочалась антитерористична операція (далі - АТО), яка потребувала і, нажаль, потребує значних витрат. В умовах загострення політико-економічної кризи держава була неспроможною покрити всі зобов'язання, яких потребувала війна, утримання мобілізованих та компенсації втрат. Тому, 03 серпня 2014 були прийняті зміни до ПКУ, яким тимчасово встановлено новий збір з найманих працівників - військовий збір в розмірі 1,5 % з нарахованої суми доходу [1]. Наприклад, нараховуючи зарплату в сумі 2000,00 грн., військовий збір становитиме 30,00 грн.

Встановлення військового збору планувалося державою на незначний термін до 1 січня 2015 року, однак вже згодом були прийняті

нові зміни до ПКУ, які продовжили дію даного збору «до набрання чинності рішенням Верховної Ради України про завершення реформи Збройних Сил України», іншими словами на невизначений термін [2].

Тому на сьогоднішній день продовжуються дискусії стосовного того, чи не стане дане нововведення постійною практикою і після завершення подій на Сході країни, чи надалі збиратиметься військовий збір з працюючого населення для утримання Збройних сил України. Адже процес здійснення реформ в нашій державі є дуже повільним.

Сам по собі військовий збір мало чим відрізняється від податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), так як об'єкти оподаткування збору визначає пункт 162.1 статті 162 ПКУ, а платників - стаття 163, що відносяться до розділу IV ПКУ «Податок на доходи фізичних осіб»[3]. Проте, як і завжди, будь-які зміни до ПКУ, є спонтанними, не продуманими і не пристосованими до практичних потреб платників податків і зборів.

Військовий збір почав утримуватись з громадян з серпня 2014 року. Проте ніякої звітності, на яку чекали спантеличені платники податків, не було передбачено. Не з'явилась вона і до кінця 2014 року, хоча платники податків справно утримували і перераховували даний збір на рахунки держави. І лише з першого кварталу 2015 року була передбачена звітність по військовому збору у формі 1ДФ «Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку» [4].

Виникає питання, чому не було передбачено в звітності за I квартал 2015 року відображення суми військового збору, зібраної з серпня по грудень 2014 року і яким чином держава розпорядилась зібраними коштами, які по суті ніде не відображались. За непідтвердженими даними ця сума склала близько 4, 5 млрд. грн.

На сам кінець, хотілося б сказати, що на мою думку, до таких питань державні органи влади повинні підходити більш серйозніше: хоча б завчасно передбачати форми і способи звітності по будь-якому нововведеному збору чи податку, адже мова йде про людські доходи, які є найнижчими в Європі.

Будь-який вітчизняний чи зарубіжний науковець скаже, що Україна має всі можливості, щоб за розвитком економіки стати однією з лідируючих країн Європи. Сильна економіка починається не з красномовного депутата, а з простого робітника, який є двигуном цього процесу. Сильна економіка починається з довіри між урядом і суспільством, з яким у нас великі проблеми.

І поки держава не матиме поваги і довіри від суспільства, поки не надаватиме чіткі і загальнодоступні звіти про використання коштів,

утриманих з доходів громадян, доки ми лише говоритимемо про створення сильної економіки, а не отримуватимемо результати.

### **Список використаних джерел:**

1. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>
2. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
3. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0111-15>

## **ОЦІНКА ПОТЕНЦІЙНИХ БІЗНЕС ПАРТНЕРІВ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ**

### ***Тарашевський Максим Михайлович***

аспірант, Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного; менеджер служби безпеки в ТОВ «METRO cash and carry Ukraine»

Актуальність питання оцінки потенційних бізнес партнерів (далі – ПБП), гостро постає перед сучасним бізнесом, особливо в умовах жорсткої конкуренції та складної економічної ситуації. Без виключень, кожне підприємство в процесі своєї діяльності потребує взаємодії з іншим підприємством задля досягнення поставлених цілей та задоволення потреб бізнесу. Чинники, що спонукають до кооперації – це необхідність розширення виробництва та переліку видів послуг, удосконалення та автоматизації процесів. Для успішного функціонування будь-якої компанії, підвищення рівня її рентабельності, збереження активів, збільшення прибутків необхідний налагоджений механізм управління, одним з найважливіших елементів якого є щоденний внутрішній контроль.

Відсутність в системі внутрішнього контролю (далі – СВК) [7] підприємства інтегрованого блоку за контролем потенційних бізнес партнерів, може призвести до появи певних ризиків [1], які виникають через співпрацю з ненадійними ПБП, що, в свою чергу, може призвести до великих фінансових втрат, втрати іміджу та бази напрацьованих клієнтів, низки судових проваджень, розвитку внутрішньої корупції (змови, маніпуляції).

Перевірку підприємства, фірми чи компанії, потрібно здійснювати, навіть за умови наявних договірних відносин з ними (рекомендований термін перевірки - 1 раз на рік).

Ненадійні потенційні бізнес партнери – це: «фінансові ями»; конвертаційні центри; бізнес, створений з метою налагодження



корупційних схем; ризикові підприємства (як для іміджу так і для фінансів);

Ефективно спланована та коректно інтегрована система контролю за потенційними бізнес партнерами, дає можливість бізнесу захистити себе від втрат ресурсів на етапі пошуку бізнес партнерів, та в процесі взаємодії. Як результат - з'являється база даних ненадійних бізнес партнерів, яка може бути використана у подальшому.

На сьогоднішній день, комплексна методика «контролю за потенційними бізнес партнерами», як складова СВК відсутня з наступних причин: конфіденційність процесу контролю за ПБП; напрацьовані методики є об'єктом інтелектуальної власності.

Запропоновано для широкого загалу бізнес середовища стандартну структуровану схему контролю за потенційними бізнес партнерами, з описом ключових питань методик збору даних, опису процесів, оброблення бізнес інформації, системи оцінювання та шляхів інтеграції усіх модулів в систему внутрішніх контролів компанії, включаючи опис необхідних нормативних документів. Водночас, запропонована стандартна схема контролю за потенційними бізнес партнерами передбачає можливість зміни методик, джерел та інструментів перевірки ПБП.

Система внутрішнього контролю являє собою внутрішні правила та процедури контролю, запроваджені керівництвом компанії для досягнення поставленої мети. Складові системи контролю за потенційними бізнес партнерами в СВК підприємства, потрібно впроваджувати поетапно. Пропонуються наступні модулі контролю:

1. **Внутрішня стандартна операційна процедура (СОП) «Standard Operational Procedure (SOP)»** - призначена для всіх учасників, які задіяні у процес. Містить ряд складових, як «Лист погодження» – це підписи всіх керівників відділів, які є учасниками процесу, та власниками процесу, або виконавцями (управління ланцюгами постачання, операційний відділ, відділ маркетингу та реклами, відділ з залучення клієнтів, і.т.д.), або контролюючі (СБ, аудит, контролінг, служба внутрішнього контролю, відділ операційного моніторингу і.т.д.). Інша складова СОП це «Історія змін» – це таблиця, яка відображає всі внесені корективи в СОП, вказується дата зміни, коментар \ внесена зміна до конкретного пункту, всі зміни затверджуються власниками процесу, з відображенням авторів відповідних змін. Наступна складова СОП «Лист ознайомлення», даний документ показує статус доведення до всіх учасників процесу, по всій мережі, філіям в компанії на місцях. Основна складова СОП «Суть» - описує загальне положення та процеси СВК за потенційними бізнес партнерами, визначення, умовні позначення, аббревіатури та скорочення, предмет відповідальності за той чи інший блок, частину процесу, розподіл

обов'язків (рівні компетенції), вирішення стандартних та окремих (можливих) ситуацій. СОП може містити посилання на список пов'язаних документів, інші СОП, які можуть бути по'язані з процесом та посилання на них. Завершальна складова СОП «Візуалізація» - це зразки форм, бланків, додатків, контрольних таблиць.

## **2. Блок схема процесу, або модель бізнес-процесу [2]**

Цей блок передбачає формування схеми послідовних дій у вигляді алгоритму з метою візуалізації процесу та швидкого ознайомлення з процесом. Використовується для членів ради директорів підприємства та вищих ланок керівництва, дає можливість за короткий час побачити загальну картину процесу та не перевантажувати великою кількістю інформації. Для створення блок схем, переважно використовуються наступне програмне забезпечення: «ARIS» [4]; «VISIO» [5].

## **3. Анкета опитування ПБП**

Анкета має бути чітко спланована, оскільки від її актуальності та коректності прямо залежить весь результат процесу. Потрібно враховувати початкову інформацію, ознайомлення (в юридичному аспекті) права захисту інформації та надання згоди [3]. Кожне питання Анкети повинно мати свій номер. Питання можуть бути з вимогою - «заповнити обов'язково» (така інформація, як код ЄДРПОУ, назва ТОВ чи ПП), чи з вимогою «не обов'язково» (така інформація, як «комерційна таємниця») та питання, які потребують підтвердження (копія сертифікату, якщо «так»).

## **4. Загальна методика перевірки «Pre Check»**

Затверджується одночасно з анкетною опитування ПБП на засіданні власників процесів та контролюючих відділів, створюється шляхом внесення пропозицій відповідно до бізнес потреб та вимог СВК. Далі даний документ використовується при зборі інформації дає попередню оцінку ПБП згідно з заповненою анкетною.

## **5. Процес збору \ отримання інформації від ПБП \ БП**

Для отримання заповненої анкети ПБП, використовуються такі способи збору інформації:

-електронний – здійснюється через офіційний сайт компанії, де ПБП вносить інформацію, відповідаючи на питання інтегрованої в сайт анкети ПБП. Далі інформацію опрацьовується автоматично за сценарієм загальної методики, потім всі дані потрапляють до таблиці результатів. У випадку необхідності ПБП має можливість завантажити додаткову інформацію (сертифікати, рекомендації, порт фоліо партнерів, дані по балансу необоротних активів на кінець звітного періоду, тощо) прямо зі свого ПК.

-паперовий «Hard Copy» - анкета ПБП завантажується з офіційного сайту компанії, або передається через відповідального працівника

компанії (відділ по роботі з клієнтами, відділ закупівель тощо). Анкета ПБП роздруковується, заповнюється, ставиться підпис та печатка ПБП. Далі сканована копія відправляється на перевірку до компанії.

## **6. Методика перевірки власника процесу «Process Owner methodology»**

Кожен власник процесу (фінансовий відділ, управління служби безпеки, відділ з якості, юридичний відділ, відділ внутрішнього аудиту) в залежності від розміру підприємства має власну методику перевірки, яку потрібно тримати в суворій конфіденційності.

## **7. Джерела інформації для перевірки ПБП / БП**

Джерела бізнес інформації – це частина методики перевірки власника процесу, що дозволяє підтвердити чи спростувати подану ПБП інформацію, виявити «підводні камені», провести аналітику, як наслідок - дати оцінку надійності ПБП та прийняти рішення про подальшу співпрацю чи надати відмову.

## **8. Консолідована таблиця результатів**

Таблиця результатів після заповнення всіх елементів (дані ПБП, оцінка по кожному з пунктів анкети ПБП, оцінка та коментар кожного з власників процесу, загальний результат, прийняте рішення). Така таблиця є фінальною таблицею результатів, яка архівується та використовується у подальшому як база надійних та не надійних ПБП.

Для роботи з таблицею має бути призначений співробітник, відповідальний за консолідацію та внесення в таблицю даних, а саме: збір даних щодо ПБП; перевірки, результатів загальної методики та результати методики власників процесів; всі коментарі (по виявленим ризикам).

## **9. Система балів та оцінювання**

Тісно пов'язана з методиками та таблицею результатів, використовується як проста система оцінювання – «Світлофор» (зелений, жовтий, червоний), так і складна система балів.

Для великих підприємств, фінальна таблиця результатів надійності бізнес партнерів, служить, як первинна інформація, яка може бути використана в процесі проведення аудитів та тестування системи внутрішнього контролю. Як приклад, це може бути порівняння таблиці результатів зі списком бізнес-партнерів, з якими розпочато співпрацю (завантажені дані в ERP систему компанії). Таким чином перевіряється наявність підтвердження проходження процесу перевірки для кожного бізнес партнера.

В рамках проведення тестування СВК, використовується додаткова, перехресна перевірка «Cross Check» – це метод порівняння даних, бізнес партнерів з даними потенційних бізнес партнерів. Переважно перевіряються такі параметри: IP адреса; контактна особа; контакти

(електронний поштовий ящик, телефон,); юридична / фактична адреса; код ЄДРПОУ.

#### **Вимоги до процесу перевірки ПБП та контролюючого відділу:**

- Суворі відповідність планам, процедурам та законодавству;
- Збереження на протязі всього процесу принципу «Four eyes principle» та «Segregation of duties»;
- Забезпечення стабільного і ефективного функціонування Компанії;
- Збереження та раціонального використання активів Компанії;
- Запобігання та викриття фальсифікацій, помилок, точність і повноту записів, своєчасну підготовку інформації;
- Досягнення підрозділами Компанії поставлених цілей та завдань;

Для ефективно функціонування контролюючого відділу, за процесом перевірки ПБП, контролюючий відділ має бути наділений наступними принципами незалежності та конфіденційності.

Незалежність (рішень та суджень) [6], контролюючого відділу надається через структурне підпорядкування (бажано власнику бізнесу, або генеральному директору компанії), Статут затверджений Радою Директорів, який описує рівень доступу до інформації та приміщень, рівень компетенції, дозвіл використовувати ресурси компанії (трудові, інформаційні, електронні, фінансові і т.д.).

Конфіденційність [6], надається через структурне підпорядкування (бажано власнику бізнесу, або генеральному директору компанії), корпоративну систему комунікації.

На основі проведеного аналізу, процесу перевірки потенційних бізнес партнерів та послідовної (по модулям) інтеграції в систему внутрішнього контролю підприємства, виникає ряд привілеїв, а саме, система контролю за ПБП інтегрована в СВК, дає бізнесу гарантії, що ресурси підприємства будуть захищені. Для виконання вимог інтеграції системи контролю ПБП, не вимагає створення додаткових підрозділів та посад, а лише розширює спектр обов'язків та відповідальності спеціалістів СВК.

Здійснення тестування СВК, процедур щодо оцінки ефективності системи внутрішнього контролю, в рамках контролю за ПБП в Компанії, надають керівництву змогу отримати неупереджену інформацію щодо: надійності СВК; відповідності СВК вимогам чинного законодавства; надійності облікової системи компанії; достовірності даних фінансової звітності компанії; процедур із захисту активів; ефективності використання ресурсів компанії (трудових, фінансових).

#### **Список використаних джерел:**

1. И.А. Бланк «Управление Финансовыми рисками», Киев Ника-Центр, 2005 - ст. 10;

2. Моделювання бізнес-процесів - <https://uk.wikipedia.org>;
3. Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/80/94-%D0%B2%D1%80>, Документ 80/94-вр, чинний, поточна редакція — Редакція від 19.04.2014, підстава 1170-18;
4. Підвищення Ефективності бізнесу, <http://bps.org.ua/>
5. Нові можливості побудови бізнес процесів - <https://products.office.com/uk-ua/visio/flowchart-software> ;
6. Закон про Аудиторську діяльність <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
7. Робоча програма постійного удосконалення професійних знань аудиторів з тем «Отримання незалежним аудитором розуміння системи внутрішнього контролю суб'єкта господарювання та використання роботи внутрішнього аудиту», Київ 2013, ЗАТВЕРДЖЕНО рішення Аудиторської палати України від 28.02.2013 р. № 265/9

---

Науковий керівник: Бабина О. Є., к.е.н., професор, Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

## РЕГУЛЮВАННЯ ПОТУЖНОСТІ ВУГІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ОСНОВНОГО ТА ДИВЕРСИФІКОВАНОГО ВИРОБНИЦТВА

*Бондаренко Геннадій Володимирович*

здобувач наукового ступеня кандидата економічних наук,  
Національний гірничий університет

Відомо, що для різних підприємств вуглепромислового регіону при плануванні динаміки інвестицій залежить від стану основних засобів, якості запасів вугілля та структури техногенних відходів. Саме тому пропонується спрощений підхід до визначення шляхів перерозподілу інвестицій в залежності від рівня попиту на вугілля даної марки. Задача формулюється на умовах збільшення економічного потенціалу регіону, для чого виділені капіталовкладення в фіксованому обсязі. Використовування *i*-ю шахтою частини з вказаних коштів забезпечує приріст потенціалу, визначуваний значенням нелінійної функції. Це дозволило визначити порядок розподілу капіталовкладень між підприємствами, що забезпечує максимальний приріст економічної доданої вартості *EVA*. З точки зору теоретичних особливостей оптимізації потужності шахт динамічним методом окремі підприємства можуть бути закриті при повному відпрацюванні ними запасів поля. Але нерідко це відбувається і з шахтами, де запаси ще не відпрацьовані, але підприємство вкрай нерентабельно. Відмінність полягає лише в тому, що будуть закриті шахти, які ще не завершили відпрацювання своїх запасів, але дуже нерентабельні через важкі умови залягання і погані природні якості цих запасів. Питання про закриття таких шахт може виникати і при стабільній (і навіть зростаючій) потребі ринку. Вирішальним фактором тут є економічні та соціальні результати, принесені ліквідацією гіршої частини старих шахт регіону. Закривати в будь-якій обстановці можна будь-яке число морально застарілих шахт, компенсуючи їх вибуття за рахунок групи перспективних шахт, які не засвоїли потужність через інвестиційний голод.

Доречно висловити деякі міркування з приводу граничних параметрів, як характеристики стану і доцільності збереження малоефективних шахт. Задача вважається досить складною, оскільки діяльність гірничого підприємства характеризується не тільки економічними, але і технічними, соціальними та екологічними показниками. Основні теоретичні передумови для вирішення зазначеної задачі - пошук оптимального рішення в області компромісу за кількома

групами критеріїв. До основних показників - об'єктів техніко-економічного межі віднесемо собівартість видобутку вугілля, обсяг видобутку за рік, посування лінії очисних вибоїв, продуктивність праці робітника з видобутку, надійність шахти. Прогнозна оцінка собівартості 1 т вугілля являє собою межу, що забезпечує роботу шахти без збитків. Це положення є важливим, оскільки шахти, віднесені до неперспективних, не можуть мати витрати виробництва, що перевищують ціни на реалізоване вугілля. Звичайно, інвестиційний процес для таких шахт не виключений з нецентралізованих джерел і при зміні форми власності

Разом з тим, за всіма цими вельми важливими параметрами не можна забувати про головну мету виробничо-господарської діяльності вугільних підприємств - подолання збитковості в умовах ринкової економіки. Хоча рентабельність будь-якого підприємства і не є глобальною проблемою, а являє собою лише фактор розвитку на мікрорівні, саме вона і визначає існування цього підприємства взагалі і вуглевидобувного зокрема. Тому сумарний економічний ефект у своїй основі повинен мати економічні (техніко-економічні, виробничо-господарські) параметри. Такими можуть бути дохід за основним і додатковим видам діяльності, вартісна оцінка одноразових (капітальних) і поточних (експлуатаційних) витрат, різні податкові та інші відрахування, а також і всілякі надходження.

Враховуючи вищевикладене, в якості основного узагальнюючого критерію еколого-економічної оцінки функціонування підприємства з видобутку вугілля був обраний показник сумарного економічного ефекту від виробничо-господарської діяльності, в якому знаходять відображення і елементи диверсифікації виробництва. Розроблена економіко-математична модель призначена для вибору варіантів і оцінки економічної ефективності шляху розвитку. Найбільш дієвим методом використання даної моделі для оцінки варіанту розвитку є безпосередній перебір і порівняння запропонованих варіантів. З іншого боку, дослідження збалансованості продуктивних потоків зводиться до вирішення набору задач параметричного лінійного програмування. Важливим моментом є спрощення моделі за рахунок використання блочного алгоритму, скорочення розмірності та ін.

#### **Список використаних джерел:**

1. Амоша А.И., Ященко Ю.П., Чиликин А.И. и др. Развитие угольной промышленности в контексте энергетической стратегии Украины. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. — 238 с.
2. Григорьев С.А. Финансовые исследования стратегии диверсификации на развитых и растущих рынках капитала // Журнал «Корпоративные финансы». - №1. - 2007. - С. 111-144.

## МОДЕЛЬ ОБСЯГУ ТА ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

*Ліп'яніна Христина Володимирівна*

викладач кафедри економічної кібернетики та інформатики  
Тернопільського національного економічного університету

Позиція сьогоденного споживача товарів і послуг істотно змінилося, в ході використання безмежно виростила роль категорії якості. Якість сервісу відзначається не тільки технологічними вимогами до реалізації підходящої операції, а й часом очікування, комфортністю отримання послуги, зручністю інформаційного обслуговування клієнтів, характеристиками мережі обслуговування і т.д. Покупець здійснює вибір не тільки на основі ціни, а й з урахуванням співвідношення «ціна-якість».

Питанням теорії і практики управління якістю туристичних послуг присвячені такі роботи вітчизняних і зарубіжних авторів, як Т. Ткаченко, С. Мельниченко, М. Новак, І. Писаревський, С. Погасій, М. Покоłodна, Н. Кудла, О. Апілат, Г. Антонов, Л. Басовський, І. Будищева, С. Розанова, Б. Соловійова, П. Каліта та ін. У роботах цих авторів розкриті теоретичні аспекти побудови системи управління якістю індустрії туризму і гостинності. Основним нашим завданням є те, щоб побачити залежність між якістю і ціною, яку ми відобразили за допомогою формул.

Модель визначення обсягу та якості туристичних послуг сформулюємо наступним чином:

$$(P_0 + d\Delta\varphi)q - E(q, \varphi) \rightarrow \max$$

$$(P_0 + d\Delta\varphi)(\theta_0 - b\Delta\varphi) \leq \omega$$

$$D = D_0 + \alpha\Delta\varphi$$

$$q = \min(D, Q)$$

$$\mu_L \leq \varphi \leq \mu_H$$

де  $q$  - обсяг наданої послуги турфірми;

$E(q, \varphi)$  - функція витрат турфірми;

$D$  - попит на турпослуги;

$Q$  - максимальний обсяг послуг, тобто пропозиція турфірми;

$\omega$  - бюджет споживача;

$\mu_L, \mu_H$  - нижня і верхня межі рівня якості послуги.

В результаті рішення задачі визначається оптимальне значення приросту рівня якості послуги, яке забезпечує максимальний прибуток фірми за рахунок збільшення ціни на послугу при підвищенні її якості.

Запропоновану модель щодо формування механізму управління якістю послуг можна використовувати для системи, що характеризується наданням безлічі різних видів послуг.



Однак підвищення рівня якості тягне за собою збільшення певних витрат, що знижують величину прибутку. Результати рішення за рівнем якості надання послуг в чому визначаються параметрами, вибір яких залежить і від позиції споживача. Можна уявити якість послуг в комбінації комплексних показників з ваговими коефіцієнтами. Розроблені завдання прийняття рішень турфірмою, моделі механізму взаємодії за рівнем якості дозволяють збільшити попит і якість на послуги, підвищити ефективність діяльності турфірми, вибрати оптимальну стратегію її функціонування та напрямки щодо підвищення якості. Аналіз результатів реалізації моделі дозволяє обґрунтувати прийняті турфірмою рішення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Апілат О. В. Підвищення якості послуг в туризмі : авто- реф. дис.канд. екон. наук / О. В. Апілат. – К. : ХДАТОХ, 2005. – 17 с.
2. Басовский Л. Е. Управление качеством/ Л.Е. Басовский, В.Б. Протасьев. – М., 2000. – 212 с.
3. Баумгартен Л.В. Управление качеством в туризме/ Л.В. Баумгартен. – М. : ИЦ «Академия», 2010. – 304 с

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ДОВГОСТРОКОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

*Гайдаржійська Ольга Миколаївна*

кандидат економічних наук, доцент, Національний авіаційний університет

*Білковська Дар`я Ігорівна*

студентка, Національний авіаційний університет

На сучасному етапі розвитку економіки спостерігається спад у відтворенні основних фондів підприємств, тобто - порушення процесу відтворення. Вирішенню зазначеної проблеми сприятиме підвищення ефективності довгострокового фінансування діяльності підприємств, а саме: раціональне використання власних фінансових ресурсів, залучення додаткових коштів, визначення оптимального співвідношення між обсягом власних і залучених коштів. Таким чином можна стверджувати, що управління структурою капіталу підприємств набуває особливого значення в довгостроковому аспекті [2].

Сталий і прогресивний розвиток підприємств, зазвичай, забезпечується довгостроковим фінансуванням основних фондів за рахунок в основному власних джерел фінансування. Але слід зазначити, що в даний час спостерігається превалювання короткострокового фінансування підприємств, що спрямоване на здійснення поточної та операційної діяльності підприємства. Дана проблема пояснюється браком власних коштів підприємств для повного і довгострокового забезпечення своєї діяльності. Це викликано нераціональним використанням фінансових ресурсів, необхідних для довгострокового забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів. Для того, щоб використовувати їх ефективно, необхідно удосконалювати систему фінансового планування діяльності, оскільки саме капітальні вкладення сприяють процесу розширеного відтворення в довгостроковому аспекті.

Як зазначалося вище, основним джерелом фінансової складової діяльності будь-якого підприємства є власні кошти, але на сучасному етапі розвитку економіки маємо можливість спостерігати їх недостатню кількість, тому доцільно зазначити, що ключовим завданням підприємств є вдосконалення управління формуванням власних фінансових ресурсів. У зв'язку з цим актуальним є розвиток фондового ринку, а також пошук іноземних інвесторів [1]. Але в галузі акціонерного фінансування також

можна виділити ряд проблем: нерозвиненість фондового ринку і відсутність припливу довгострокових фінансових ресурсів від інституційних інвесторів внаслідок високих інвестиційних ризиків.

Слід підкреслити, що одним з прийнятних джерел довгострокового фінансування діяльності сьогодні в економічних умовах є банківський кредит. Однак існує і ряд проблем, пов'язаних із залученням зазначеного джерела фінансування: обмеження банківської системи по довгостроковим ресурсам, низький рівень капіталізації банківської системи, низька частка кредитів реального сектора в сукупних банківських активах.

Аналіз найважливіших проблем довгострокового фінансування діяльності українських підприємств дозволяє зробити висновок щодо необхідності вдосконалення управління фінансовим забезпеченням діяльності підприємств.

Узагальнюючи вищезазначене, можна стверджувати про актуальність проблеми довгострокового фінансування підприємств та необхідність подальших досліджень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Еш, С. М. Фінансовий ринок : навч. посібник / С. М. Еш. - [Б. м. : б. и.], 2011. - 528 с.
2. Шелудько, В. М. Фінансовий менеджмент: підручник / В. М. Шелудько; Київський нац. ун-т. - 2-ге вид., стер. - Київ: Знання, 2013. - 375 с.

## **ШЛЯХИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ**

***Коваленко Олександр Сергійович***

аспірант кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Аграрний сектор має важливе стратегічне значення для держави – від результатів його функціонування безпосередньо залежить продуктова безпека держави. Є основною складовою частиною агропромислового комплексу України. В законодавстві підкреслюється [1] «пріоритетність розвитку агропромислового комплексу та соціального розвитку села в національній економіці, що зумовлюється винятковою значущістю та незамінністю вироблюваної продукції сільського господарства в життєдіяльності людини і суспільства, потребою відродження селянства як господаря землі, носія моралі та національної культури». Чим, відповідно, на державному рівні була засвідчена важлива роль

агропромислового комплексу та аграрного сектору як його основної частини. На жаль, наразі виробники сільськогосподарської продукції мають серйозні проблеми – машинно-тракторний парк та обладнання зношені, власні фінансові ресурси обмежені, низька рентабельність виробництва, складні економічні умови обмежують доступ до зовнішнього фінансування.

Історично склалося, що банківський сектор є найбільшим та найважливішим джерелом фінансових ресурсів в Україні, на відміну від розвинутих західних країн, де не менш важливу роль відіграє фондовий ринок. Виходячи з цього, очевидно, що банківський сектор являється одним із найважливіших зовнішніх джерел фінансових ресурсів для суб'єктів аграрного сектору в Україні. У зв'язку з цим, враховуючи важливість банківської системи для фінансування діяльності аграріїв та складні економічні умови, що створюють обмежений доступ до джерел фінансування, актуальним є пошук шляхів розвитку банківського кредитування аграрного сектору для забезпечення його ефективного функціонування.

Аграрний сектор дуже залежить та потребує державної підтримки. В тому числі, це стосується й залучення фінансових ресурсів, серед яких основними, як вже зазначалося, є банківські кредити. В Україні діє програма по відшкодуванню відсотків за кредитами для аграріїв. Однак, необхідно визнати, що аграріям важко отримати відшкодування. В першу чергу це зумовлено складними процедурами. Окрім того, обсяг такої допомоги не задовольняє попит на кредитні ресурси в повній мірі.

Однією з основних проблем при кредитуванні аграрного сектору – це відсутність у позичальників ліквідної застави. На сьогоднішній день діє мораторій на продаж землі. Відповідно, заставою земля виступати не може. Машинно-тракторний парк та обладнання зношені. В разі відшкодування банк продати такі активи практично не зможе. Допомогти в даній ситуації може урегулювання земельного питання.

Вирішити питання забезпечення сучасним обладнанням можна шляхом широкої практики лізингових операцій. Однак, стримуючим фактором виступають високі ціни на обладнання. До того ж, в інтересах держави використання саме обладнання вітчизняного виробництва. Стимулом для закупівлі могло б служити зняття ПДВ на українську техніку. Додатково, можливим є розроблення державної програми з закупівлі та використання в аграрному секторі вітчизняного обладнання на довгострокову перспективу.

Одним із шляхів розвитку банківського кредитування аграрного сектору є розвиток кооперативних відносин. До того ж мають розвиватися як кооперативні відносини між безпосередніми виробниками сільськогосподарської продукції – утворення виробничих та

обслуговуючих кооперативів, так має і розвиватися система фінансових інститутів на засадах кооперативних відносин – кооперативних банків. В розвинутих європейських країнах це одні із найбільших фінансових центрів. А також, найбільші кредитори аграрного сектору. У Фінляндії частка кооперативних банків у кредитуванні сільського господарства складає 58 %, у Нідерландах – 90 %, Японії – 80 %, Франції – 75 %, Австрії – 65 %, Португалії – понад 60 %, Бельгії – 50 %, Швеції – 45 %, ФРН – 44 %, Іспанії – 30 %. У США кооперативна система фермерського кредиту надає фермерам третину кредитів на покупку землі, шосту частину коротко- і середньострокових кредитів [2].

Таким чином, основною проблемою при кредитуванні аграрного сектору являється незадовільний фінансовий стан, а відповідно, низький рівень кредитоспроможності виробників сільськогосподарської продукції. Вирішити питання фінансування за рахунок кредитних коштів можливо шляхом активної підтримки держави, урегулювання земельного питання для можливості використання землі в якості застави. Створення кооперативної системи банків також сприяло б забезпеченню фінансовими ресурсами суб'єктів аграрного сектору. Однак, як свідчить досвід зарубіжних країн, формування системи кооперативних банків потребує тривалого часу. В Україні, на жаль, на даний момент відсутні кооперативні банки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України "Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року" [Електронний ресурс]. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2982-15>.
2. Шиян Д. В. Перспективи розвитку банківського кредитування аграрного сектора на основі зарубіжного досвіду / Д. В. Шиян. // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – №2. – С. 73–79.

### **ВПЛИВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ**

*Паляничко Катерина Олександрівна*

аспірант, Одеський національний економічний університет  
м. Одеса, Україна

Стабільному функціонуванню та подальшому розвитку банківської системи України сприяє нарощування стабільних джерел фінансових ресурсів. Банки з надійною ресурсною базою у змозі витримати конкуренцію і випробування зовнішніми збуреннями. Водночас проблема ефективного формування і використання ресурсної бази існує і сьогодні

вона набуває особливої гостроти під впливом системних і локальних фінансово-економічних та інших криз. Саме тому аналіз формування ресурсної бази в умовах кризових явищ є актуальною проблемою комерційних банків України.

Основна роль банківських установ полягає в здійсненні посередницької діяльності щодо залучення вільних грошових ресурсів від суб'єктів господарювання та населення і розміщення цих ресурсів на ринку кредитів, валютному і фондовому ринках. В таких умовах для комерційних банків важливого значення набувають операції з акумулювання коштів та їх розміщенням на найбільш вигідних умовах. Від операцій з акумулювання коштів залежить розмір банківських ресурсів та масштаб діяльності комерційних банків.

Проведені дослідження впливу фінансово-економічних, політичних та інших глобальних і локальних криз на забезпеченість банківської системи України фінансовими ресурсами засвідчують, що унаслідок поглиблення процесів глобалізації (у світі загалом і в банківській системі України зокрема), на забезпеченість вітчизняних банків грошовими ресурсами істотно впливають масштабні кризові явища [1, с. 28]. Необхідно відзначити, що зовнішні ризики, до яких відносяться фінансово-економічні та політичні кризи, практично не піддаються впливу, що змушує банки тимчасово припиняти свою діяльність або згорнути роботу окремих філій і відділень [1, с. 30].

В результаті набуття чинності Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи» [2] змінено визначені ЗУ «Про банки і банківську діяльність» мінімальні обсяги статутного та додаткового капіталу банків. Так, мінімальний розмір статутного капіталу банку збільшено зі 120 млн.грн. до 500 млн.грн. В 2014 році в 13 банківських установах працювала тимчасова адміністрація, 26 банківських установ було прийнято рішення ліквідувати. У багатьох з цих банків (Брокбізнесбанк, Реал Банк, Форум Банк тощо) обсяг статутного капіталу перевищував встановлений наразі в якості мінімального рівень в 500 млн. грн.

На думку автора, збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банку не є достатньо ефективним заходом регулювання та підвищення стабільності банківської системи України, адже набагато більш важливими є регулювання напрямків вкладання капіталу, тобто якості активів банку. В Законі «Про внесення змін до деяких законів України щодо упередження (мінімізації) негативного впливу на стабільність банківської системи» уточнюється, що у випадку відсутності з боку власників істотної участі у банку дій щодо збільшення обсягу статутного капіталу з метою приведення діяльності проблемної установи у відповідність із вимогами

законодавства, до них застосовується штраф у розмірі від п'яти тисяч до десяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [2].

Законодавчі заходи щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи повинні вплинути на підвищення ефективності функціонування банків, що буде сприяти адекватному покриттю ризиків з поступовим нарощенням капіталу [3].

Сьогодні існує гостра потреба у розробці та впровадженні превентивних заходів, що сприятимуть стабілізації роботи банків в умовах кризових явищ, а саме:

- постійний моніторинг з боку НБУ кризових явищ на мікро- і макрорівнях, насамперед тих, що можуть торкнутися України (визначення та прогнозування їх частоти, сили, амплітуди тощо);

- формування та використання необхідних додаткових резервів як на рівні НБУ, так і самих банків;

- завчасне інформування НБУ банків другого рівня відносно необхідності вживання запобіжних заходів; за допомогою переходу банківської системи на встановлений НБУ інший (жорсткіший) рівень: економічних нормативів, підвищених резервів, правил та норм роботи з клієнтами тощо; не зовсім чітко і зрозуміло.

- підвищення ефективності роботи банків з існуючими та потенційними клієнтами щодо співпраці в напрямі реалізації спеціальних (індивідуальних) депозитних програм; використання професійного досвіду і можливостей банківських працівників (у тому числі працівників ІТ-секторів) щодо «відшукування» та заохочення нових та затримки існуючих клієнтів тощо [1, с. 30].

Зважаючи на складну соціально-політичну та економічну ситуацію, що склалася сьогодні у банківській сфері, фахівці пропонують НБУ здійснити низку заходів для підтримки ресурсної бази банківської системи, зокрема такі, як: знизити резервні вимоги НБУ; активно використовувати нові інструменти рефінансування банків; удосконалити нормативну базу формування та використання резервів на покриття кредитних ризиків; удосконалити вимоги до формування капітальної бази банків, наблизити її до світових стандартів у відповідності до Базельської угоди тощо [4, с. 113].

Кризові явища, що супроводжують банківську систему, неминучі і виникають періодично. Глибока політична, економічна та соціальна криза в Україні вплинула, перш за все, на макроекономічну стабільність економіки України, та, як наслідок, значно послабила банківську ресурсну базу, що негативно позначилось на фінансових результатах діяльності банківської системи. Тому необхідно з боку Національного банку України та Верховної Ради України вживати заходи, спрямовані на стабілізацію роботи банківської системи загалом та

окремих банків зокрема, а саме: забезпечення функціональної достатності ресурсного потенціалу банків; формування власних ресурсів в обсягах, що забезпечують розвиток та фінансову стійкість банку; підтримання резерву вільних грошей на мінімальному рівні; оптимізацію процентних ставок за депозитами і ощадними вкладами залежно від строків та інших характеристик.

### **Список використаних джерел:**

1. Вовчак О.Д. Напрями стабілізації роботи банків в умовах кризових явищ / О.Д. Вовчак, О.М. Крамаренко // Фінансовий простір. - 2014. - № 4. - С. 27-31.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи: Закон України від 4 липня 2014 року № 1586-VII. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1586-18/page>. (дата звернення 18 липня 2014 р.)
3. Вовчак О. Д. Зміцнення банківської системи як чинника безпеки фінансової системи держави /О. Д. Вовчак, П. М. Сенищ // Актуальні питання фінансової безпеки держави: Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави», м. Харків, 21 лютого 2014 року.
4. Заславська Н.П. Особливості формування ресурсного потенціалу банків в умовах економічної нестабільності / Н.П. Заславська // Науковий вісник Ужгородського університету. - 2014. – Випуск 3(44). – с. 111 – 113.

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ**

***Шарова Світлана Василівна***

кандидат економічних наук, доцент

Запорізький національний технічний університет

***Мартищенко Дмитро Вікторович***

магістр, Запорізький національний технічний університет

Нерухоме майно по праву є одним з найважливіших елементів національного багатства і тим економічним ресурсом, без якого неможлива жодна виробнича діяльність. Проблема доступності та якісної інформації для всіх учасників ринку нерухомості пов'язана в першу чергу з її адекватною оцінкою. Реальні відомості про вартість та потенціал нерухомості в умовах ринку стає базисом для вироблення



ефективної стратегії в її управлінні. Головними тенденціями на ринку нерухомості України в 2014-2015рр. були зростання цін через девальвацію гривні, скорочення попиту та реальних угод, а також подальше зниження будівельної активності. За прогнозами експертів, в 2016 році падіння ринку продовжиться. Ринок нерухомості України в 2014-2015рр. зазнав впливу як економічного, так і політичної кризи. Причому однозначними ці впливи назвати не можна. З одного боку, під тиском економічного спаду і зниження купівельної спроможності населення попит на житлову нерухомість знижувався. З іншого - на тлі девальвації гривні та проблем у банківській системі українці вкладали свої заощадження в квадратні метри. Залишила свій відбиток на ринку нерухомості (більшою мірою житлової, ніж комерційної) міграція населення і бізнесу з окупованого Росією Криму і з розбитого війною сходу країни.

У готельному сегменті, події в Україні привели до небувалого зниження заповнюваності, а в офісному і торговому - до значного зростання вакантності і падінню орендних ставок. При цьому багато девелоперів, об'єктивно оцінюючи ситуацію в країні, перенесли відкриття об'єктів до кращих часів. Скорочення демонструє і статистика будівництва. За даними Держстату, за 11 місяців 2015 року обсяги будівельних робіт в Україні скоротилися на 19,3% в порівнянні з аналогічним періодом минулого року - до 44238000000 грн. Невелике зростання робіт зафіксований лише в будівництві житлових будинків - на 4,8%, до 9,928млрд.грн.

Пропозиція на ринку офісної нерухомості перевищує попит, особливо в класі А. Бізнес активність низька, на ринку практично не з'являється нових компаній. Власники офісних приміщень конкурують один з одним за іноземних орендарів, тому, вони стають все більш гнучкими в питаннях забезпечення більш вигідних умов оренди. В умовах складної економічної ситуації та дефіциту фінансування, рівень нової пропозиції офісних приміщень досить низький і це дає можливість припустити, що в 2016 році нова пропозиція буде нижчою, ніж у 2014-2015рр. на 17-20%.



Обсяги нової пропозиції торгових приміщень в 2015 році виявився найнижчим за останні три роки. Враховуючи вартість фінансування і зниження орендних ставок, девелопмент нових торгових центрів стає не вигідний. Даний тренд збережеться і в 2016 році: більша частина нової пропозиції буде представлена об'єктами, термін завершення яких був перенесений з 2013- 2014рр. 2014 мав бути роком з найбільшим обсягом нової пропозиції за останні кілька періодів, однак, у зв'язку з несприятливою кон'юнктурою, багато відкриттів були перенесені на 2015-2016 рр. На сьогоднішній день, всі об'єкти торгівельної нерухомості заявлені до відкриття будуть введені в роботу не раніше початку 2016 року.



Роздрібний ринок відновлюється найбільш швидко, серед інших сегментів нерухомості. Але в найближчі кілька років буде дуже важкими і для нього також. Торгові центри, які будуть введені в експлуатацію 2015-2016, швидше за все, зіткнуться з труднощами в залученні орендарів. Основна мета цього року не розширювати бізнес, а зберегти його.

Подібно до інших сегментів нерухомості, ринок складської нерухомості «зайнятий» процесом переговорів щодо зниження ставок або фіксації їх розміру в національній валюті.

У довгостроковій перспективі відсутність проектів для відкритого ринку і посилення попиту орендарів, може призвести до падіння вакантності і подальшому деякого зростання ставок на логістичну нерухомість. На ринку значна нестача якісних приміщень в регіонах і обмежене і дороге фінансування блокує подальший розвиток ринку в цьому напрямку.

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ

*Артеменко Ліна Петрівна*

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний технічний університет України «КПІ»

*Ветрова Маргарита Сергіївна*

студентка, факультет менеджменту та маркетингу,  
Національний технічний університет України «КПІ»

У розвитку кожної держави надзвичайно важливу роль відіграють іноземні інвестиційні потоки. Чим вищий рівень інвестиційної привабливості країни, тим більше зацікавлених інвесторів. Інвестування в об'єкти господарювання країни є одним із найефективніших способів розвитку, економічної, соціальної, екологічної та інших сфер. На сьогоднішній день України переживає складні часи економічного розвитку, що й зумовлює актуальність потреби аналізу проблем інвестиційної привабливості.

Інвестиційна привабливість країни — це сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов функціонування національної економіки, що забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів [1]. Для визначення рівня інвестиційної привабливості країни використовують індекс інноваційної привабливості, що оцінюється Європейською Бізнес Асоціацією (ЄБА) і ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації [2].

Рівень інвестиційної привабливості значно знизився в III кварталі 2011 р. Різка та суттєва зміна індексу на «негативне» значення зумовлена постійним тиском з боку державних структур, зростаючим рівнем корупції, проблемами з оподаткуванням та з відшкодуванням ПДВ, загальною невизначеністю в країні, політичним контролем над судами [2]. Починаючи з IV кварталу 2011 р. значення індексу не зазнавало значних коливань, залишаючись негативним – 2,56-2,12 [3]. Рекордно низький рівень інвестиційної привабливості простежується у IV кварталі 2013 р. – 1,81 [3]. Дане значення обумовлене політичними подіями революційного характеру, відставкою діючого президента, складною та нестабільною військово-політичною ситуацією в Україні. Починаючи з 2014 р., простежується позитивна тенденція індексу до зростання, що свідчить про відносну стабілізацію ситуації в країні та зростання довіри й

зацікавленості інвесторів. За III квартал 2015 р. Україна отримує оцінку 2,56 [3]. Графік зміни індексу інвестиційної привабливості ЄБА-зображено на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка індексу інвестиційної привабливості України 2008-2015 рр. [3]

Отже, можна виділити головні проблеми, що обумовлюють негативні значення даного індексу: корупція, відсутність прозорості регуляторної системи, недосконалість системи захисту власності, складність податкового законодавства, висока вартість капіталу в Україні.

Пріоритетними для іноземних інвестицій є: ІТ-бізнес, сільське господарство, харчова промисловість, транспорт, розвиток інфраструктури, альтернативна енергетика, енергозбереження, електронна комерція, фармацевтика.

#### Список використаних джерел:

1. Петкова Л. Муніципальні інвестиції та кредити: навч. посіб./ Петкова Л., Проскурін В. – Київ, 2006.– 158 с.
2. Офіційний веб-сайт Європейської Бізнес Асоціації: Індекс інвестиційної привабливості – Україна [Електронний ресурс]. Режим доступу до джерела: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>
3. Офіційний веб-сайт Європейської Бізнес Асоціації: Індекс інвестиційної привабливості – Україна (звіт за III квартал 2015 р.) [Електронний ресурс]. Режим доступу до джерела: [http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/Index\\_29\\_ukr\\_2015.pdf](http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/Index_29_ukr_2015.pdf)

## ІННОВАЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КИЇВЩИНИ

*Безпечна Ірина Василівна*

кандидат економічних наук, Білоцерківський національний аграрний університет

В сучасних умовах економічної стагнації, політичної нестабільності, зубожіння населення, Україна потребує інвестицій більше, ніж за всі роки незалежності. Реалізація запланованої децентралізації управління загострює питання інвестиційної привабливості кожного окремого регіону. Київщина виділяється серед інших територій своїм географічним та геополітичним становищем. Проте, лише цей факт сам по собі не забезпечує інвестиційних потоків в Київську область. В деяких випадках близькість столиці навіть погіршує інвестиційну бажаність прилеглих територій через високу вартість землі, житла, конкуренцію тощо. Тому розвиток інновацій може стати найбільш потужною силою економічного зростання Київщини.

Інноваційний розвиток це перенесення акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, перехід до випуску високотехнологічної продукції, прогресивні організаційні і управлінські рішення в інноваційній діяльності, що стосується як мікро-, так і макроекономічних процесів. Це створення технопарків, технополісів, проведення політики ресурсозбереження, інтелектуалізації всієї виробничої діяльності.

В умовах сьогодення стає все більш актуальною задача визначення внутрішніх резервів економічного розвитку, рішення якої зв'язується в першу чергу з розробкою нових підходів до визначення суті, структури і методів оцінки соціально-економічного потенціалу регіону. Ця задача може бути вирішена за допомогою реалізації науково-обґрунтованої соціально-економічної політики регіону. Розробка такої політики базується на використанні теоретичного і методичного інструментарію дослідження і оцінки соціально-економічного потенціалу регіону та його тенденцій, вдосконалені форм і методів програмного регулювання на підставі аналізу соціально-економічного потенціалу регіону

Соціально-економічний потенціал, як показник економічної потужності регіону відграє величезне значення в розвитку економіки - особливо в даний період його розвитку існує необхідність в створенні економічних, господарських, виробничих, соціальних і ін. умов і можливостей для більш прогресивного розвитку економіки за рахунок якісних чинників зростання.

Потенціал походить від латинського слова *potentia*, що означає силу, потужність, мається на увазі сукупність наявних засобів, можливостей в якій-небудь сфері. Таким чином, потенціал не те, що виявлене, а те, що є в прихованому вигляді і може бути проявлене за певних умов.

Одною з ключових цілей стратегічного планування регіонального розвитку є стійке економічне зростання на основі інноваційного розвитку багатогалузевої економіки. Для зростання економічного потенціалу та конкурентоспроможності регіону має бути забезпечено організаційне та просторове поширення інновацій, спрямування інформації, технологій та інших інноваційних знань безпосередньо суб'єктам господарювання.

Ціла низка чинників сприяє залученню іноземного та вітчизняного капіталу для здійснення інвестицій: низька вартість праці, розмір ринку, можливість виходу на Схід та Азію, близькість до ЄС, природні ресурси та високий інтелектуальний та освітній потенціал населення.

Натомість інші чинники – недосконалість нормативно-правової бази, низький захист інвестицій, незадовільний рівень банківських послуг, відсутність ефективного судочинства, корупція на всіх рівнях, – роблять Україну непривабливою для іноземного та внутрішнього бізнесу й це поширюється на її регіони.

Загальна структура капітальних інвестицій у Київській області за видами економічної діяльності засвідчує, що за останні 8 років найбільш інвестиційно привабливими галузями були промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля, сільське господарство, транспорт та зв'язок, сумарна питома вага яких становить 94,1% загальнообласного обсягу інвестицій. Водночас, технологічна структура капітальних інвестицій у Київській області показує позитивну динаміку збільшення питомої ваги витрат на придбання машин і обладнання.

Отже, для досягнення економічного зростання необхідно активізувати роботу щодо поліпшення інвестиційної привабливості Київщини для залучення інвестицій, які будуть спрямовані на технологічну модернізацію економіки області, забезпечення активізації інноваційних процесів на підприємствах, де виробляють продукцію з високою часткою доданої вартості, повноцінного використання потенціалу науки на основі ефективного використання механізмів державно-приватного партнерства. Важливою складовою є залучення вітчизняного капіталу до розвитку підприємництва та підприємств малого та середнього бізнесу, а також забезпечення самозайнятості [1].

#### **Список використаних джерел:**

1. Стратегія розвитку Київської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.kyiv->

obl.gov.ua/proekt\_strategiji\_regionalnogo\_rozvitku\_kijivskoj\_i\_oblasti\_na\_period\_do\_2020\_roku

2. Збарський В.К. Економічний потенціал регіону в умовах становлення малих підприємств // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – с. 99 – 106.

3. Сабитова Н. М. О понятии финансового потенциала региона и методологии его оценки // Финансы. – 2003. – №2.

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

*Ганджій Тарас Васильович*

магістрант, НТУУ «КПІ»

м. Київ

Розвиток сучасного виробництва повинен базуватись безпосередньо на нових рішеннях в сфері технологій. Таким рішенням є інновації — свіжі погляди на виробничо-економічні процеси та їх взаємодію між собою в організації; створення нововведень — кінцевого результату інноваційної діяльності. Цим результатом може бути як новий або удосконалений продукт, так і інноваційний технологічний процес, що підвищує ефективність роботи підприємства та скорочує поточні витрати.

У процесі розробки, аналізу та впровадження результату інноваційної діяльності стратегічне управління набуває провідної ролі. Що ж являє собою стратегічне управління інноваціями? Зміст даного поняття можна сформулювати у трьох наріжних каменях, зображених на рисунку:

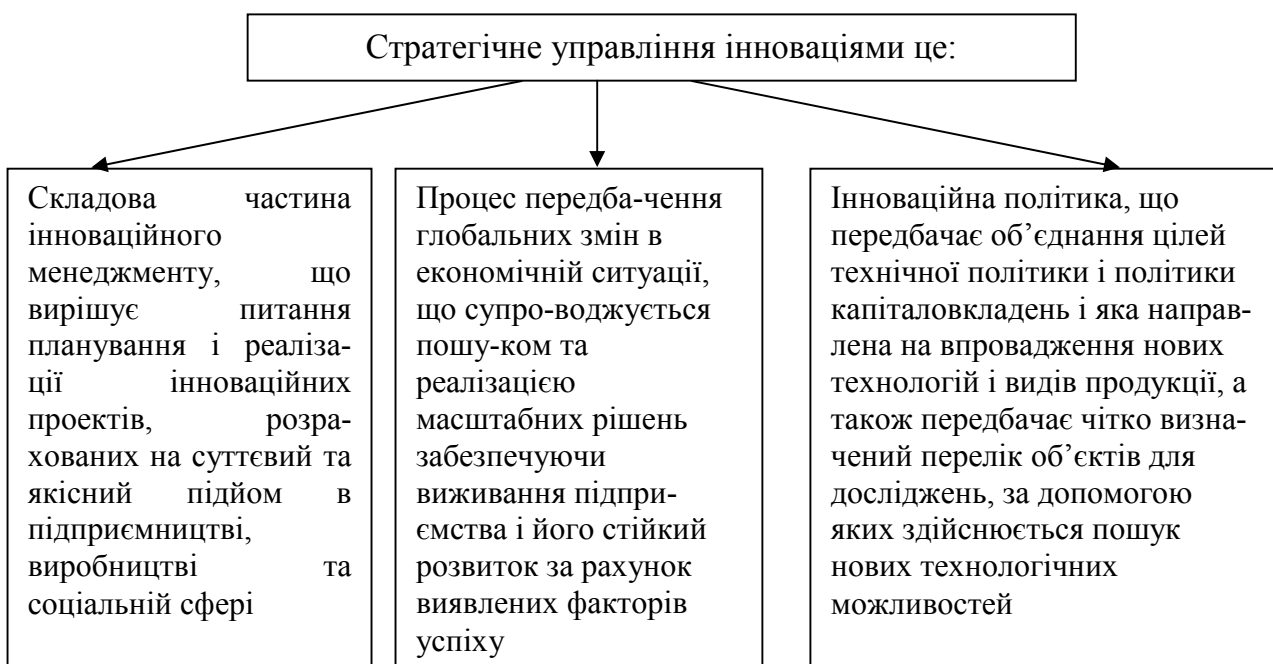


Рис.1. Сутність Стратегічного управління інноваціями.

Стратегічний менеджмент передбачає стратегічний аналіз можливостей та загроз інновацій, вибір інноваційної стратегії оборони чи наступу, а також безпосередньої стратегічної реалізації відповідної бізнес-моделі.

Стратегічне управління інноваціями можна поділити на кілька етапів:

1. Прогнозування інновацій. Даний етап дослідження найбільш ймовірних та перспективних шляхів удосконалення технологічних процесів та технологій в цілому. Для цього необхідно: визначити об'єкт прогнозу, метод прогнозування (метод моделювання, метод екстраполяції), розробка прогнозу та оцінка його ймовірності.

2. Планування інновацій. На цьому етапі в бізнес-план інновацій включаються найбільш перспективні та пріоритетні напрями розвитку інновацій, при реалізації яких підприємство отримає економічну вигоду в довгостроковій перспективі. Планування повинно відповідати принципам закономірності та послідовності розробки та реалізації короткострокових, середньострокових та довгострокових стратегій розвитку інновацій.

3. Аналіз внутрішнього та зовнішнього стану підприємства. Передбачається збір даних про стан факторів впливу на підприємство, їх класифікація, аналіз та виявлення проблем, що потребують вирішення.

4. Виявлення потреби в інноваціях. Ця потреба виникає під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. До зовнішніх відносяться: конкурентна боротьба, завдання завоювання нових ринків, зміна політичної, демографічної, правової ситуації; до внутрішніх: несприятливі умови праці, зростання виробничих витрат і т.д.

5. Визначення критеріїв аналізу та вибір альтернативи. цей етап має на меті порівняння переваг та недоліків альтернатив, їх можливості, загрози та ймовірність застосування. Після аналізу обирається компромісний варіант, що поєднує в собі якості декількох альтернатив.

6. Розробка та узгодження управлінського рішення. Відповідні рішення щодо реалізації інновації направлені на співпрацю інноваційного відділу з іншими підрозділами підприємства та управлінського персоналу. Специфіка управління інноваціями в тому, що розробляють їх як правило кваліфіковані спеціалісти, а приймають рішення і затверджують план реалізації менеджери. У зв'язку з цим, в організаціях ціле направлених на інноваційний розвиток, введений груповий процес прийняття управлінського рішення. Він дозволяє колективно виявити невідповідності різних рівнів управління і швидко та якісно її позбутись.

7. Управління реалізацією інноваційного рішення. Відбувається визначення необхідних ресурсів та строків виконання роботи. Під час реалізації інновації працівники підприємства координують свою роботу відповідно до дерева цілей.



8. Контроль та оцінка результатів. Для запобігання помилок в процесі роботи менеджери слідкують за правильністю виконання та контролюють загальний стан реалізації. У випадку необхідності, кваліфіковані спеціалісти та експерти надають допомогу у виявленні та виправленні виконаних помилок.

Таким чином, інновації – це специфічний об’єкт управління, що потребує значних інвестицій, кваліфікованого науково-технічного персоналу та масштабних маркетингових заходів. Тому, для управління інноваціями потрібен системний підхід та якісне виконання вищевказаного або іншого ефективного поетапного механізму, який би визначав взаємозв’язки та взаємозалежність між підрозділами організації і найголовніше, - забезпечив успішну діяльність підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Кравченко А. И., Тюрина И. О. Социология управления: фундаментальный курс: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Академический Проект, 2007. — 1136 с.

## **МОТИВИ ТА НАСЛІДКИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В КРАЇНАХ З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ**

*Гетьман Назар Олегович*

студент Львівського національного університету ім. І. Франка

Іноземні інвестиції – це грошові кошти, цінні папери, майно та майнові права, результати інтелектуальної діяльності, інші цінності, передбачені чинним законодавством, що вкладаються іноземними інвесторами в об’єкти інвестиційної діяльності, які не заборонені законом, з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Вивозячи капітал за національні кордони, його власники керуються наступними мотивами:

– зниження собівартості та підвищення конкурентоспроможності продукції;

– здобуття доступу до природних чи людських ресурсів для надійного забезпечення власного виробництва;

– подолання імпорتنих бар’єрів та завоювання нових ринків збуту своєї продукції, здобуття контролю над цими ринками, диверсифікація форм конкурентної боротьби на них;

– міркуваннями геостратегічного характеру: здобуття перспективно вигідної позиції щодо джерел ресурсів, ринків збуту, ресурсних потоків тощо;

– економічне знищення реальних або потенційних конкурентів[1].

Залучаючи іноземних інвесторів, країна з перехідною економікою, як правило, розраховує на наступні наслідки:

– зменшення дефіциту платіжного балансу;

– компенсацію загального дефіциту фінансових ресурсів для розвитку економіки та фінансування структурної перебудови, освоєння родовищ корисних копалин тощо;

– збільшення обсягів виробництва, створення нових експортоорієнтованих виробництв;

– збільшення внутрішнього попиту на товари виробничого призначення;

– впровадження нових технологій виробництва, ввезення та освоєння нової техніки та устаткування;

– активізацію конкуренції на внутрішньому ринку, диверсифікацію та вдосконалення методів і форм конкуренції.

– впровадження сучасних методів управління, здобуття нових знань у сфері маркетингу, менеджменту, підвищення правової та управлінської культури ведення бізнесу;

– прискорення розвитку слаборозвинених територій[1].

Залучення іноземного капіталу у вигляді інвестицій призводить до низки ефектів у економіці, а саме:

– соціально економічний ефект: розвиток сектору з іноземною участю має мультиплікативний ефект для всієї економіки, тому що супроводжується підключенням до нього місцевих постачальників, виявляє додатковий попит на кваліфіковану робочу силу;

– експортний ефект: розширення експорту, покращення його структури за рахунок продукції сучасного машинобудівного комплексу, автомобільної й електронної промисловості, телекомунікацій та інших галузей високих технологій;

– ефект доповнення: відбувається, коли іноземні підприємства не виступають конкурентами місцевим компаніям, а посідають власну нішу;

– інноваційний ефект: оскільки прямі іноземні інвестиції забезпечують трансферт технологій, ноу-хау, передових методів управління та маркетингу, вони сприяють підвищенню ефективності використання виробничих ресурсів як у компаніях з іноземною участю, так і в національних фірмах приймаючої країни;

– ефект капіталовкладень: на відміну від іноземних позик і кредитів іноземні інвестиції не стають тягарем зовнішнього боргу, а сприяють його погашенню[3].

Вплив іноземних інвестицій може бути як позитивним, так і негативним, різним для приймаючих країн і країн базування, для розвинутих країн, країн, що розвиваються, країн з перехідною економікою.

Негативний вплив іноземних інвестицій на країни, що розвиваються, може мати місце в наступних напрямках:

- технологічна залежність;
- порушення економічних планів;
- культурні зміни;
- втручання ТНК в діяльність уряду приймаючої країни [2].

Отже, розглядаючи в цілому двоякий вплив іноземного інвестування на економіку країни-реципієнта, можна зробити наступний висновок. З одного боку, залучення прямих іноземних інвестицій несе значні переваги: багато підприємств з іноземними інвестиціями демонструють вищі, порівняно з середніми по країні вкладення капіталу, продуктивність праці, ефективність виробництва та питому вагу в експорті, продуктивність та обсяги реалізації продукції на них збільшуються значно швидше порівняно з суто національними господарськими одиницями. А, з другого боку, для запобігання негативних моментів, даний процес потребує відпрацювання регулюючого механізму, завдяки якому іноземне інвестування стане взаємовигідним. Таким чином, важливою складовою економічної політики приймаючої держави щодо іноземних інвестицій є здійснення належного регулювання процесів їх залучення та використання. В разі неефективного регулювання державою вказаних процесів позитивний ефект від іноземних інвестицій може стати незначним, а іноді - й нівелюватися.

### **Список використаних джерел:**

1. Іноземні інвестиції та національний капітал: парадигма взаємодії: Зб. наук. праць / ред.: Я. А. Жаліло. – К. : Сатсанга, 2001. – С.109 – (Сер. "Безпека екон. трансформацій; Вип.15).
2. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/20213-nasldki-pryamih-nozemnih-nvestitsy-.html>.
3. Першко Л. Значення іноземних інвестицій для економіки України / Л. Першко, Л. Гурська // Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД: XVIII Міжнародна науково-

практична інтернет-конференція, 30-31 жовтня 2013р.: збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький, 2013р. – С.95-97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://neasmo.org.ua/zbirnuk\\_final\\_10\\_2013.pdf](http://neasmo.org.ua/zbirnuk_final_10_2013.pdf).

Науковий керівник: Стирський Микола Володимирович, к.е.н., доцент, Львівський національний університет ім. І. Франка

## **РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Душенко Юрій Васильович*

студент Національного університету «Львівська політехніка», Інститут економіки та менеджменту

*Дзюбіна Андрій Васильович*

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка»

Сучасний стан економіки і стрімкий прогрес новітніх технологій спонукає керівників підприємств все частіше використовувати нововведення і впроваджувати інноваційні процеси, як у виробництві, так і в управлінні в цілому.

Термін «інноваційний потенціал» можна трактувати по-різному. Наприклад, І.Балабанов вважає, що інноваційний потенціал – це сукупність окремих видів ресурсів, включаючи матеріальні, інтелектуальні інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [1, с.57]. А Д. Кокурін стверджує, що «інноваційний потенціал містить невикористані приховані можливості нагромаджених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів»[2, с.353]. Не викликає сумніву той факт, що надійним підґрунтям для забезпечення ефективності інноваційної діяльності є інноваційний потенціал, який визначає рівень інноваційних можливостей усіх суб'єктів господарської діяльності. В економічній теорії виділяють науково-технічний, виробничий, трудовий, експортний, природно-ресурсний потенціали. Узагальнено під потенціалом прийнято розуміти здатність господарюючого суб'єкта найбільш ефективно реалізовувати те або інше функціональне завдання при максимальному використанні наявних економічних ресурсів[1, с.98]. Відповідно до цього принципу, під інноваційним потенціалом прийнято розуміти економічні можливості підприємства по ефективному залученню нових технологій у господарський оборот. До таких можливостей можна віднести

інтелектуальні, матеріальні, фінансові, кадрові та інфраструктурні ресурси[3, с.105].

Доцільно виділити наступні складові інноваційного потенціалу підприємства і їх функції:

- Наукова;
- Виробничо-технологічна;
- Маркетингова;
- Кадрова;
- Матеріально-технічна;
- Фінансова;
- Інформаційна [7, с.73].

Наукова складова включає в себе рівень наукових знань за допомогою яких, на підприємстві, можна в короткі терміни впроваджувати нововведення з максимальною ефективністю.

Можливість підприємства збільшувати свої виробничі потужності за рахунок інноваційної діяльності формує виробничо-технологічна складова.

Маркетингова складова визначається, як спроможність підприємства бути конкурентоспроможним на ринку з інноваційним продуктом.

Кадрова складова інноваційного потенціалу підприємства формується можливістю працівників ефективно виконувати поставлені завдання, швидко діяти у нестандартних ситуаціях, генерувати нові ідеї і мати творчий підхід до роботи.

Матеріально-технічна складова включає в себе усі матеріальні і технічні засоби, які забезпечують впровадження інноваційної діяльності.

Усі фінансові ресурси, що застосовуються для утворення і виходу нового товару на ринок, включає в себе фінансова складова інноваційного потенціалу підприємства.

Вся інформація, яка хоча б якось впливає на інноваційну діяльність підприємства, формує інформаційну складову.

Таким чином, під інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах варто розуміти його максимальні можливості розвитку інноваційної діяльності. Важливою складовою будь-якої інновації є інноваційний потенціал, тому кожному підприємцю необхідно знати процес формування, структуру, джерела зростання, методи оцінки й напрями ефективного використання такого потенціалу. Вільне володіння даною інформацією забезпечує можливість їм об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інноваційної діяльності, формувати ефективну стратегію інноваційного розвитку.

### **Список використаних джерел:**

1. Балабанов І.Т. Инновационный менеджмент: Уч . пособие. - СПб.: Питер. - 2000. - 432 с .
2. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 575с.
3. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки // Фінанси України. - 2003. - №6. - с. 67-74.
4. Задорожний Г.В., Рудик О.В., Інноваційний потенціал підприємства при переході до економіки знань // Соціальна економіка. - 2006. - № 3. - с. 113-125.
5. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
6. Комеліна О.В. Стратегія трансформації інноваційно-інвестиційного простору України: теорія, методологія і практика: монографія. – Київ: ТОВ „ДКС центр”, 2010. – 486 с.
7. Дзюбіна А.В. Розкриття змісту поняття «інноваційний потенціал» та визначення його складових / А.В. Дзюбіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: «Проблеми економіки та управління», №628, 2008. - С.72-77.

## **ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В ІТ-СФЕРІ**

***Кравченко Марина Олегівна***

кандидат економічних наук, доцент, НТУУ «КПІ»

***Пащина Наталія Григорівна***

студентка, НТУУ «КПІ»

Інформаційні технології (ІТ) є одним з найпріоритетніших напрямків розвитку економіки країни. Оскільки діяльність в ІТ-індустрії в основному носить інноваційний характер, ризики в даній сфері мають високу ймовірність та значний ступінь впливу на реалізовані проекти. Процес управління ризиками в процесі управління проектами об'єднує комплекс заходів, що включають ідентифікацію, аналіз ризиків та прийняття рішень, направлених на зниження імовірності та ступеня їхнього впливу на хід, результати та продукти цих проектів.

Визначення ризиків та їх конкретизована класифікація щодо проекту зазвичай поводить на етапі аналізу за такими критеріями як імовірність виникнення та ступінь впливу на проект. Вхідною інформацією для процесу їх ідентифікації та аналізу слугує початково вже сформована класифікація ризиків, що можуть впливати на проекти в сфері

інформаційних технологій. В даному напрямку вже проведено немало аналітичних досліджень вітчизняними та зарубіжними спеціалістами, за результатами яких розроблено широкий діапазон класифікацій ризиків з використанням різних підстав[2,3]. Однією з найбільш розповсюджених підстав для проведення класифікації є розділення ризиків, що впливають на інноваційну діяльність в ІТ-сфері, відповідно до сфери виникнення. Їх поділяють на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні – залежать від діяльності підприємства. До них належать:

- виробничі (ризик зниження продуктивності праці, втрати робочого часу, перевитрати або відсутності необхідних матеріалів);

- технічні (ризик при впровадженні нових технологій або інноваційні ризики, ризик втрат у результаті збоїв і виходу з ладу устаткування);

- комерційні (ризик, пов'язані з реалізацією товару на ринку, транспортні ризики, ризик, пов'язані з прийманням товару покупцем, ризик, пов'язаний із платоспроможністю покупця);

- інвестиційні (ризик втраченої вигоди, процентний ризик, кредитний ризик, біржові ризики, селективні ризики, ризик банкрутства).

Зовнішні - пов'язані зі змінами у зовнішньому середовищі і безпосередньо не залежні від діяльності підприємства. До них відносять:

- політичні ризики, в тому числі:

а) зміна внутрішньополітичної ситуації в країні;

б) ризик змін в законодавстві;

- природні ризики;

- ризики, що пов'язані із попитом;

- інфляційні та валютні ризики.

Згідно з проведеним, аналізом найбільший вплив на інноваційні проекти в ІТ-сфері мають ризики, зображені на рис. 1.

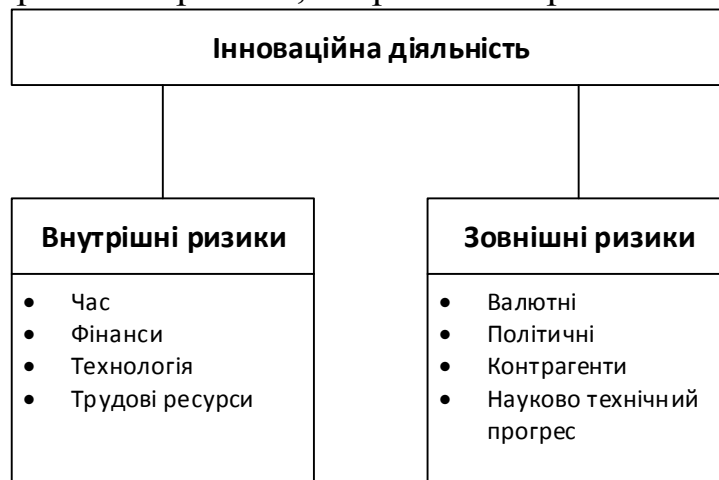


Рис.1 – Внутрішні та зовнішні ризики впливу на інноваційну діяльність

Проаналізуємо, яким чином кожен із ризиків впливає на інноваційну діяльність. Для ІТ-сфери важливе значення має час розробки програмного забезпечення – часто експерт оцінює одні строки виконання, а по факту строки затримуються, в результаті виникає ризик несвоєчасного виконання проекту, що несе за собою втрату репутації, штрафи, простой в роботі інших відділів.

Значний вплив має фінансовий ризик, оскільки для розробки програмного забезпечення спочатку вкладаються кошти, які лише через значний час окупляться.

Технологія впливає наступним чином: уявімо ситуацію, в якій проектні рішення передбачали реалізацію проекту на конкретній технологічній платформі, а в результаті частина функціоналу так і не була реалізована.

Трудові ресурси — основний ризик полягає в тому, що працівник звільняється, а на його місце необхідно знайти заміну. Не завжди в компанії співробітники можуть один одного замінювати, тому необхідний додатковий час для пошуку, для введення нового співробітника в курс справи, а в цей час робота над проектом не виконується, що в свою чергу має негативні наслідки.

Серед зовнішніх ризиків значно впливають валютні ризики, оскільки ІТ-сфера розвинута в багатьох країнах світу, тому доводиться застосовувати для розрахунків валюту, а зі значними коливаннями курсу, компанія може втратити значну кількість фінансових ресурсів.

Політичні ризики мають особливе значення для ІТ-сфери тих країн, де нестабільна державна політика та законодавство, оскільки раптове прийняття певного законопроекту впливатиме на ефективність реалізації проекту.

Контрагенти — це усі ризики, пов'язані з розрахунками з іншими компаніями, затримками або відмовами у виконанні їх зобов'язань. Чим більше контрагентів з якими співпрацює компанія, тим вище ймовірність виникнення ризикової події.

Науково-технічний прогрес. З виходом на ринок нової версії технологічної платформи (базового компоненту для розробки), нового програмного забезпечення, нової ідеї і т.п., можуть залишитися в незавершеній стадії певні програмні продукти, оскільки вони становляться неактуальними або ж застарілими.

Отже, проаналізувавши основні ризики, які впливають на інноваційну діяльність в ІТ-сфері, не можливо виділити зовнішні чи внутрішні ризики впливають більше, але окремо можна визначити. Так, для ІТ-сфери час і трудові ресурси займають найбільшу частку впливу, далі технологія та фінанси. Серед зовнішніх найбільшу частку мають



валютні ризики, далі науково-технічний прогрес і політичні ризики та контрагенти займають схоже положення впливу.

Інноваційний ризик притаманний для будь-якого підприємства, яке займається впровадженням інноваційних розробок, що потребують значних фінансових вкладень. Виходячи з цього цілком впевнено можна стверджувати про дуалістичну природу ризику – з одного боку він дозволяє отримати певні конкурентні переваги, а іншого може призвести до негативного результату у вигляді збитків, і навіть банкрутства фірми. Саме з цих причин існує гостра необхідність в управлінні ризиком, і перше що слід зробити у заданому напрямку це ідентифікувати ризики притаманні процесу впровадженні інноваційного проекту. І саме тут виникає підводне каміння, адже в науці до сих пір не існує єдиної думки, щодо класифікації інноваційних ризиків.

### **Список використаних джерел:**

1. Дружинін Є.А. Методологічні основи ризик-орієнтованого підходу до управління ресурсами проектів і програм розвитку техніки: Автореф. дис. д-ра техн. наук: 05.13.22 / Є.А. Дружинін ; Нац. аерокосм. ун-т ім. М.Є.Жуковського «Харк. авіац. ін-т». — Х., 2006. — 34 с.
2. Листер Т. Вальсируя с медведями. Управление рисками в проектах по разработке программного обеспечения/ Т.Листер, Т.ДеМарко.— М.: Компания Р.М. Office, 2005. — 322 с.
3. Песоцкая Е.Ю. Управление рисками при внедрении ИТ-проектов / Е.Ю. Песоцкая//Компьютерное моделирование в науке и технике. [Электронный ресурс].—Режим доступа: <http://econf.rae.ru/article/3910>.

## **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ ЯК СКЛАДОВА СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА КИТАЮ**

*Лі Чао*

викладач, Інститут сходознавства і міжнародних відносин  
«Харківський колегіум»

Аналіз поточного та майбутнього стану енергетики має велике значення не лише для прогнозування і планування розвитку національних економік, але й для розуміння загальносвітових економічних тенденцій, які багато в чому обумовлюють напрям політичних процесів. За останні 150 років енергетика світу зросла в 35 разів [1]. Вже пройдено три етапи розвитку і слід зазначити, що їх тривалість послідовно зменшувалася (70, 50 і 30 років), подвоювалися ціни на паливо і сповільнювалося зростання

енергоспоживання (у 4,8; 4,2 і 1,6 разу), а в кінці кожного етапу спостерігався кризовий спад попиту на енергію [1]. В останні десятиліття глобальна криза супроводжувалася різкими скачками цін на вуглеводні, сповільнилося зростання попиту і загострилася конкуренція на традиційних енергетичних ринках. В наявності ознаки того, що світова енергетика вступила в чергову перехідну фазу і слід чекати наступного етапу, який характеризуватиметься помірним зростанням енергоспоживання.

Очевидно, що майбутній попит на енергію визначатиметься динамікою демографічного й економічного розвитку країни, регіону або світу в цілому. Отже, кажучи про те, яким буде енергоспоживання в довгостроковій перспективі, необхідно поєднати демографічний та економічний прогнози.

Наприклад, в Китаї за оцінками, основними чинниками, що впливають на рівень енергоспоживання в комунально-побутовому секторі Китаю, є: природно-кліматичні умови, рівень економічного розвитку, стиль життя населення. Через масштабність і різноманітність економічних, географічних і демографічних параметрів Китаю аналізувати тенденції розвитку в комунально-побутовому секторі необхідно на різних рівнях економіки - національному, регіональному, рівні провінцій [2, 3].

Майже всі найбільші енергетичні компанії в Китаї належать державі. Китай має ефективний механізм державного стимулювання пошуково-розвідувальних робіт, освоєння і розробки нових родовищ. Завдяки посиленій підтримці уряду, Китай за останні роки розвинув альтернативні енергетичні галузі і став лідером в Азії по альтернативних потужностях. Уряд Китаю підтримує інвестиції в альтернативну енергетику шляхом зменшення податків, а також видачею кредитів під низький відсоток і субсидій. Китайське керівництво приділяє енергетичним проблемам і виробленню адекватної енергетичної стратегії країни першочергову увагу.

Енергетична безпека входить до числа ключових пріоритетів зовнішньої і внутрішньої політики КНР. Різні аспекти енергетичної безпеки знайшли відображення в 11-му та 12-му п'ятирічних планах народногосподарського і соціального розвитку КНР і багатьох інших документах як загального, так і спеціального характеру [4].

Два основні підходи до забезпечення енергетичної безпеки умовно можна позначити як "економічний" і "стратегічний" [5].

У виборі стратегії, економічні цілі і завдання підпорядковані політичним, і важливу роль грає взаємозалежність внутрішнього і зовнішнього вимірів енергетичної політики країни. В 11-му і 12-му п'ятирічних планах встановлені цілі по зниженню енергетичної інтенсивності на 20% і 16% відповідно, що має підвищити конкурентоспроможність китайської економіки і понизити навантаження

на екологію при тривалому інтенсивному розвитку. Поліпшенню екологічності енергетичного сектора КНР послужить і поступове скорочення долі вугілля в генерації, розширення використання природного газу, а також збільшення долі відновлюваних джерел. Очікується, що заходи економічного стимулювання і державної фінансової підтримки переходу на використання відновлюваних джерел передбачені "Законом про відновлювані джерела енергії" 2005 р., дозволять збільшити їх долю в енергетиці країни до 18% до 2020 року. [6]

Енергетична стратегія України є невід'ємною складовою цілісної стратегії соціально- економічної модернізації України.

Вибір України в частині повноцінної інтеграції до співтовариства європейських націй зумовлює необхідність зміни підходів до формування Україною енергетичної політики, яка має відповідати принципам і практиці ЄС.

Енергетична Стратегія України [7] формує цільову траєкторію розвитку енергетичного сектору, забезпечуючи узгодженість його пріоритетів з більш широкими цілями суспільства. Загальним результатом реалізації Стратегії [7] стане перетворення паливно-енергетичного комплексу країни з проблемного сектору, що потребує постійної державної підтримки, на сучасний, ефективний, конкурентоспроможний сектор національної економіки, здатний до сталого розвитку на довгострокову перспективу в умовах регіональної інтеграції та конкуренції на європейському та світовому енергетичних ринках.

Розвиток теплової генерації визначатиметься наявністю та вартістю запасів власного вугілля та природного газу, а також розвитком енергетичних технологій використання біомаси та інших видів палива. У зв'язку з прогнозованим збереженням високої вартості природного газу передбачається збереження значної частки вугільної генерації. В той же час, вимоги щодо обмеження негативного впливу енергетики на довкілля потребуватимуть масштабної модернізації та оновлення генеруючих потужностей теплової генерації, що зумовлюватиме відносну стабілізацію загальної встановленої потужності вугільних ТЕС на існуючому рівні.

Етапність реалізації Стратегії дозволяє забезпечити сталість енергетичної політики щодо досягнення довгострокових цілей та гнучкість у застосуванні конкретних механізмів реалізації, виходячи з реальної ситуації.

Енергетична стратегія задає головний курс розвитку українського енергетичного сектору до 2035 року [7]. Конкретизація цього курсу по складу і термінам реалізації найважливіших заходів по фінансових ресурсах і обмеженнях повинна здійснюватися у рамках, що розробляються на основі програмних документів, а також у рамках систематичного випереджаючого моніторингу, необхідного для

зіставлення отриманих результатів з індикаторами "дорожньої карти" і прогнозними показниками розвитку і функціонування енергетичного сектору.

В сукупності запропоновані заходи дозволять здійснити адаптивне коригування поточних орієнтирів державної енергетичної політики - при збереженні її головної цільової спрямованості: максимально ефективно використання природних енергетичних ресурсів і всього потенціалу енергетичного сектора для стійкого зростання економіки.

В основі формування методології управління інноваційним розвитком української і китайської електроенергетики повинні лежати детальний аналіз сучасного стану галузі, а також критичний аналіз об'єктивних передумов і особливостей її розвитку. На наш погляд, для розробки ефективних засобів управління інноваційним розвитком енергетичної галузі, необхідно чітко визначити принципи впровадження інновацій, а також використовувати механізми стратегічного, програмно-цільового та проектного підходів до реалізації інноваційних енергетичних проектів підприємствами галузі.

Масштабність і довгостроковість поставлених інвестиційних задач в енергетиці вимагає нового підходу до управління розвитком галузі як на державному, так і на корпоративному рівнях, що забезпечить ефективність і стійкість інвестиційного процесу за рахунок спільної взаємодії таких елементів:

1. Елементів стратегічного управління, задаючих чіткі цілі в розвитку енергетики в різних часових рамках, забезпечуючи формування системи інвестиційних пріоритетів і її перетворення в конкретні інноваційні проекти у сфері генерації, транспортування, розподілу і споживання енергії;

2. Елементів стимулювання і керування інноваційною діяльністю, за допомогою фінансово-економічних механізмів реалізації інвестиційних цілей в ринковому середовищі, з ціллю забезпечення їх інвестиційної привабливості у вигляді бізнес-рішень і підключення відповідних фінансових ресурсів.

Виділення функції стратегічного управління в енергетиці припускає провідну роль держави в цій діяльності, у якості гаранту стратегічної стійкості енергопостачання, але при активній участі всіх, хто діє на ринку електроенергії, тобто, компаній, інфраструктурних організацій та споживачів.

Особливостями стратегічного планування і прогнозування в енергетиці є поетапність здійснення цієї діяльності, а також, її цільова спрямованість і склад поставлених задач на різну часову перспективу, що забезпечить необхідну завчасність прийняття і реалізації рішень по

інноваційному розвитку галузі і інвестуванню засобів в конкретні інноваційні проекти.

#### **Список використаних джерел:**

1. Экология и изменение климата: Экология энергетики. Энергетика, экономика и экология. - Режим доступа: <http://www.economic-energy.com.ua/article/article28.html>
2. Тенденции энергопотребления: Китайский фокус // Пространственная Экономика / С.П. Попов / 2015. 3. С. 142—157
3. China Energy Statistical Yearbook. 1987–2013 / China Statistics Press.
4. Betz J. The Reform of China's Energy Policies // GIGA Research Unit: Institute of Asian Studies. – 2013. - № 216.
5. Philip Andrews-Speed, Interactions between renewable energy policy and renewable energy industrial policy: A critical analysis of China's policy approach to renewable energies, Energy Policy, 62, 342-353, 17 July 2013.
6. Evaluation of China's Energy Strategy Options. China's Sustainable Development Energy Program. Beijing. May 2005.
7. «Енергетична Стратегія України до 2035 року». – Біла книга енергетичної політики України «Безпека та конкурентоспроможність». - Режим доступа: [http://banisaenergy.com/sites/default/files/energy\\_strategy\\_2035.pdf](http://banisaenergy.com/sites/default/files/energy_strategy_2035.pdf)

### **РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

**Фльонц О.Б.**

старший викладач, «Бережанський агротехнічний інститут»  
м. Бережани, Україна

Проблема інвестування для України є надзвичайно актуальною. За умови гострої нестачі власних економічних ресурсів, необхідних для відновлення національного виробництва, стабільного економічного розвитку країни, проведення структурної перебудови та розв'язання проблем інтеграції України в світові економічні системи, важливого значення набувають питання залучення зовнішніх джерел фінансування.

Використання іноземних інвестицій сприяє забезпеченню потреб національної економіки в необхідній сировині та продукції, стимулює розвиток економічно-ефективних і конкурентоспроможних експортерів, що надає можливість Україні потрапити в систему міжнародного розподілу праці і капіталу [2].

Іноземні інвестиції для економіки країни мають велике значення, оскільки вони є джерелом капіталовкладень, причому у формі сучасних

засобів виробництва, залучають вітчизняних підприємців до передового господарського досвіду, сприяють поширенню інновацій, збільшення продуктивності праці та підвищенню добробуту населення. Їх залучення є необхідною умовою прискорення темпів економічного розвитку України, що стимулює промислове виробництво, умови стійкого і швидкого економічного росту і збільшення рівня суспільного добробуту в країні.

Головним суб'єктом в інвестиційній політиці є держава. Основним завданням оптимізації відносин між державою і регіонами в інвестиційній сфері є узгодження інтересів обох сторін до головних напрямів і механізмів побудови цих відносин. Акцент у регіональній інвестиційній стратегії необхідно поставити на розвиток тих сфер виробництва, які сприятимуть економічному зростанню регіону.

Досвід економічно розвинутих країн показує, що в умовах трансформаційного періоду особливо вадливу роль у державному регулюванні інвестиційної діяльності відіграють органи місцевого самоврядування. Щоб інвестиційне регулювання було ефективним, необхідно вивести капітали з тіньового сектора, оскільки державному регулюванню піддаються тільки легальні інвестиційні потоки.

Для притоку іноземних інвестицій в Україну важливим є здійснення таких заходів:

- створення стабільного законодавства;
- сприяння залученню прямого іноземного капіталу в сферу матеріального виробництва;
- створення сприятливих умов для розвитку спільних підприємств;
- розробка та прийняття законодавчої бази щодо страхування ризиків спільних підприємств [1].
- переорієнтувати урядове адміністрування на управління економікою з метою формування стратегічних засад, що сприяють розвитку приватного сектора.
- головними джерелами інвестування підприємств повинні стати кошти самих підприємств у вигляді прибутку та амортизаційних відрахувань;
- розвивати прозорий, прогнозований та стабільний процес приватизації за індивідуальними приватизаційними планами й гарантувати незалежність тендерної комісії;
- бюджетні інвестиційні ресурси повинні надходити в ті галузі, які є мало привабливими для приватного інвестора, але необхідні для забезпечення життєздатності економіки;
- розширити цільове банківське кредитування тих галузей і виробництв, які визначені як пріоритетні;
- розробити і затвердити механізм надання суттєвих пільг промисловим підприємствам, що впроваджують інвестиції та інновації;
- спростити взаємодію між іноземними інвесторами та владою України.

Для підвищення інвестиційної привабливості конкретної сфери слід мінімізувати ризики інвестування за рахунок досягнення політичної та економічної стабільності, формування ефективної системи оподаткування, прозорого правового поля [3].

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні». №15-40-ХІІ від 10.09.91 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №46. – С. 616.
2. Болдуєв М.В. Пряме іноземне інвестування і забезпечення здорового конкурентного середовища в умовах світового процесу глобалізації // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №8. – С. 14-19.
3. Місяць Т. Динаміка та характерні особливості інвестиційного співробітництва України та ЄС у контексті економічної кризи / Т. Місяць // Журнал європейської економіки. - 2011. - №1. - С.3-14.

### **ПРОЕКТ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ (НА ПРИКЛАДІ ДНІПРОПЕТРОВЩИНИ)**

***Шинкарук Анастасія Олександрівна***

студентка Університету митної справи та фінансів  
м. Дніпропетровськ, Україна

**Актуальність теми.** Економічний розвиток регіону безпосередньо впливає на його ринок праці. Так, у зв'язку з сьогоденними подіями на сході України, значних перебудов зазнала економіка країни та її регіонів, що безпосередньо вплинуло на ринок праці. Така залежність простежується і в Дніпропетровській області. Тому розробка проекту розвитку регіонального ринку праці є актуальним в сучасних умовах.

**Мета.** Розробка проекту розвитку регіонального ринку праці (на прикладі Дніпропетровщини).

**Виклад основного матеріалу.** Ринок праці – суспільна наука, яка вивчає кількісну сторону масових явищ та процесів, які виникають на ринку праці, з метою виявлення якісних особливостей, взаємозв'язків і закономірностей щодо купівлі-продажу робочої сили (робочих місць) між економічно самостійними продавцями та покупцями. [2, с.17] Основними економічними важелями механізму ринку праці є попит, пропозиція і ціна.

Попит і пропозиція формуються під впливом конкретної соціально-економічної і політичної ситуації, руху ціни робочої сили (оплати праці) рівня реальних доходів населення і прожиткового мінімуму кожного члена сім'ї.[3, с. 54] Пропозицією на ринку праці Дніпропетровської області виступає чисельність економічно активного населення, а попитом на працю – сума зайнятого населення та потреби роботодавців в працівниках, ціною праці виступає рівень заробітної плати. Динаміку цих

показників у Дніпропетровській області за період 2004-2014 рр. представлено на рис. 1.

Відповідно до ринкових законів, існує зворотна залежність між попитом на працю та її ціною, та пряма залежність між пропозицією праці та її ціною. Але з рис. 1. видно, що крива пропозиції демонструє обернену залежність від ціни протягом більшої частини періоду. Така тенденція свідчить про вимушену пропозицію праці - через відсутність альтернативи інших джерел отримання доходу для забезпечення існування, люди вимушені погоджуватися на роботу з низьким рівнем оплати праці.



Рис.1 - Криві попиту-пропозиції на ринку праці Дніпропетровщини  
Джерело: адаптовано автором на основі статистичних досліджень [4,5,6]

Невід’ємною частиною аналізу ринку праці області є діагностика основних показників: економічна активність населення, рівень зайнятості та безробіття, гендерний розподіл тощо. Чисельність економічно активного населення в період з 2004 р. по 2014 р. мала тенденцію поступового зменшення. Що ж стосується гендерних особливостей області, то чисельність наявного населення Дніпропетровської області на 1 січня 2014 року становила 3289,1 тис. жителів, з яких 45,6% чоловіків і 54,3% жінок. У загальній кількості населення України в 2014 році питома вага чоловіків становила 46,2%, жінок – 53,8%. Чисельність населення області протягом останніх років скорочується. Упродовж січня – травня 2013 року вона зменшилась на 8,7 тис.осіб. В порівнянні з 2004 роком кількість жителів у 2013 році зменшилась на 13,8%, при чому відбувається зміна статевої структури. Зменшилася питома вага чоловічого населення, яке становило в 2004 році 46,2%, а в 2014 році – 45,6%[1]. Невід’ємною складовою аналізу ринку праці є тіньова зайнятість, згідно з дослідженнями Державної служби зайнятості, Дніпропетровська область



входить в п'ятірку областей з найменшим рівнем неформальної зайнятості (14,2%). Отже головними проблемами ринку праці Дніпропетровщини є:

1. Висока тінізація ринку
2. Ринок є трудонадлишковим
3. Низький рівень зайнятих інноваційними формами зайнятості

Для вирішення виявлених проблем було розроблено проект розвитку регіонального ринку праці (на прикладі Дніпропетровської області). Для реалізації проекту цього необхідно зробити:

1. Комплексна характеристика ринку праці області
2. Виявлення потенціалу для розвитку інновацій ринку праці області
3. Виявлення найбільш та найменш затребуваних професій
4. Оцінка потреби області у розвитку регіонального ринку праці
5. Аналіз інноваційних форм зайнятості на ринку праці області
6. Аналіз податкових надходжень до бюджету
7. Аналіз соціальної захищеності працівників всіх форм зайнятості
8. Оцінити ефективність роботи механізмів ринку праці
9. Розробити систематичні семінари для починаючих фрілансерів
10. Розробити програму Удосконалення системи соціального захисту самозайнятих та фрілансерів
11. Адаптація податкової системи до інноваційних форм зайнятості
12. Визначити шляхи розвитку самозайнятості
13. Оцінка ефективності нововведень
14. Затвердження нововведень

На рис.2 представлено сітьовий графік проекту розвитку регіонального ринку праці (на прикладі Дніпропетровської області).

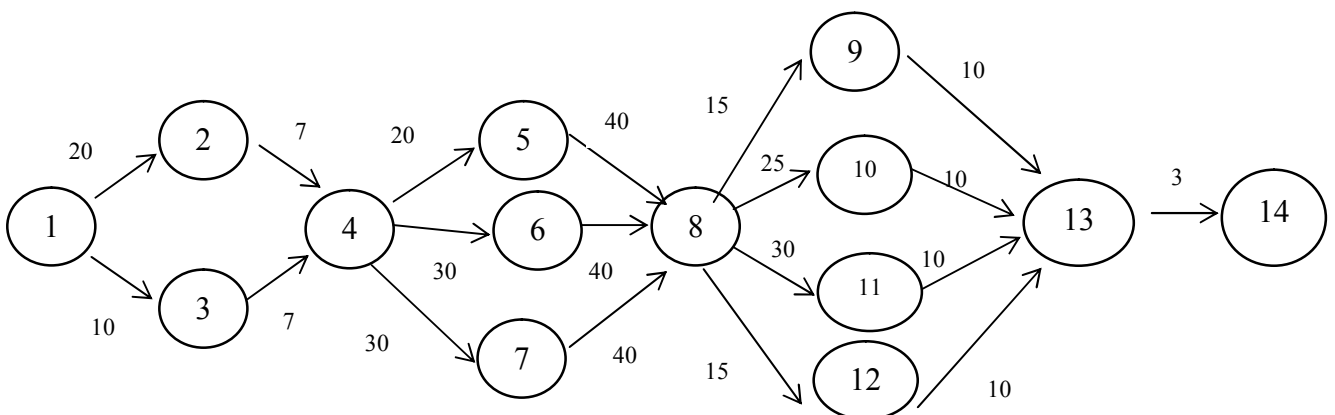


Рис.2 - сітьовий графік проекту розвитку регіонального ринку праці (на прикладі Дніпропетровщини)

Джерело: розроблено автором

Кошти на реалізацію проекту закладено обласним бюджетом в рамках коштів, направлених на реалізацію регіональних програм, а саме 853 572,3 тис.грн. Виконання даного проекту покладено на обласну Державну адміністрацію. Максимальна тривалість проекту при мінімальних затратах – 326000 грн, складає 140 днів. Після оптимізації,

проект вдалось скоротити до 120 днів, при цьому збільшивши затрати до 401000 грн. Після проведення аналізу завантаження ресурсів було вирішено обрати шлях L7=[1,3,4,5,8,11,13,14] з тривалістю 120 днів та затратами 401000 грн.

Таким чином для вирішення виявлених проблем Обласній адміністрації потрібно виділити 401000 грн. на реалізацію даного проекту.

### **Список використаних джерел:**

1. Гендерний портрет Дніпропетровської області (за результатами дослідження)[Текст] / Уклад.: О. Рудік, О. Кіреєва, А. Колохіна та ін. — Дніпропетровськ : PRISM, 2012. — 144 с. — Дар. — 50-00. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://ua.abslib.com/ukr-politologiya/76151-1-genderniy-portret-dnirp\[...\];](http://ua.abslib.com/ukr-politologiya/76151-1-genderniy-portret-dnirp[...];)
2. Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Григор'єва М.І. Економіка праці й соціально-економічні відносини: Навч. посібник – Київ: Центр навчальної літератури, 2004 – 440 с.
3. Дарченко Н.Д., Рижиков В.С., Єськов О.Л., Мікрюков О.М. Економіка праці та соціально-трудова відносини. Зб. Завдань і вправ: Навч. Посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007- 252 с.
4. Про ринок праці Дніпропетровщини [Електронний ресурс] / Оф. сайт Дніпропетровського центру зайнятості. - Режим доступу: [http://www.dcz.gov.ua/;](http://www.dcz.gov.ua/)
5. Рівень економічної активності населення за регіонами: Архів 2008-2014рр. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: [http://ukrstat.org/;](http://ukrstat.org/)
6. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання та рівень зайнятості населення за статтю, віковими групами та місцем проживання: Архів 2004-2014рр. [Електронний ресурс] / Оф. сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: [http://ukrstat.org/.](http://ukrstat.org/)

---

Науковий керівник: Семенова Л.Ю., к. е. н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпропетровськ, Україна

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФРАНЦУЗЬКОГО КАПІТАЛУ

*Звіргзде Катерина Ігорівна*

здобувач кафедри європейської інтеграції, Київський Національний Економічний Університет ім. В. Гетьмана

Головними інструментами проникнення французького капіталу на іноземні ринки виступають нині злиття і поглинання, що різко активізувалися наприкінці минулого – на початку поточного десятиліття на хвилі реструктуризації транснаціонального бізнесу з метою його адаптації до умов глобальної конкуренції. Французькі компанії через свої закордонні мережі репрезентовані практично в усіх сегментах світового ринку послуг, за винятком, мабуть, туристичного бізнесу (оскільки Франція не має потреби організовувати туристичні потоки), оптової торгівлі та юридичних послуг. Так, у числі 15 великих ТНК (ранжируваних за величиною закордонних активів), що працюють у рекламному бізнесі, п'ять французьких компаній (у тому числі на 1, 3 і 5 місцях), у будівництві — три (у тому числі на 1 і 2 місцях), у готельному бізнесі — одна (на 1 місці), у логістиці — дві, у медійному бізнесі — дві (на 1 і 5 місцях), у ресторанному бізнесі — дві (на 2 і 5 місцях), у галузі телекомунікації — одна (на 2 місці), у роздрібній торгівлі — п'ять (у тому числі на 2, 4 і 5 місцях), у сфері енергетичних послуг — три (у тому числі на 3 і 4 місцях). [3] Сумарні закордонні активи французьких ТНК, що ввійшли в число 15 великих операторів з перелічених щойно галузей, перевищили у 2013 р. 1350 млрд дол., сукупний закордонний продаж — 620 млрд дол. Найвища питома вага французьких активів у загальному обсязі закордонних активів 15 найпотужніших ТНК на початку поточного десятиліття була відзначена в рекламному бізнесі (60 %), будівництві й роздрібній торгівлі (близько 50 %).

Аналізуючи сучасні тенденції еволюції французьких ТНК, не можна не помітити ослаблення їхніх позицій у ключових обробних галузях, машинобудуванні й хімічній промисловості, за винятком фармацевтики. У цілому ж завдяки зростанню активності ТНК у сфері послуг французький транснаціональний бізнес, нехай повільно, але неухильно зміцнює свої позиції в глобальній економіці. Частка французьких компаній у сукупних закордонних активах 100 провідних нефінансових ТНК збільшилася з 9-10 % у першій половині 1990-х рр. до майже 19 % у 2012 р. Середній індекс транснаціональності для Франції (за компаніями, що потрапили в перелік 100 великих ТНК) підвищився з 50,9 % у 1990 р. до 73,2 % у 2013

р. Лідерами за цим показником сьогодні є компанії «Публісіс Гуп» (90,7 % у 2012 р.), «Суез» (78,1 %), «Данон Груп» (76,8 %), «Тоталь Фіна Ельф» (74,9 %). [1]

Сучасні тенденції у сфері транснаціоналізації французького бізнесу беззаперечно свідчать про його саме глобальний, а не тільки європейський характері. Наведемо кількісні характеристики закордонного представництва провідних французьких компаній. Так, філії будівельної корпорації «Буйже» функціонують у 55 країнах, фірми «Авентіс» — у 54 країнах, «Піно-Принтан Редут» — у 52 країнах, компаній «Публісіс Гуп» і «АХА» — у 50 країнах, «Крістіан Діор» — у 48, ресторанної мережі «Содексо Еллайнс» — у 46, «Алькатель» і «Компань де Сен-Гобен» — у 44, «Франс Телекому» — у 42, «Данон Груп» — у 35 країнах (табл. 1). [2]

*Таблиця 1*

Кількісні характеристики філіальної мережі й охоплення провідних тнк франції у 2012–2013 рр. (ранжирувані за кількістю країн комерційної присутності)

Назва корпорації	Сфера діяльності	Кількість закордонних філій	Кількість країн, де розташовані філії
Bouygues	Будівництво	265	55
Aventis SA	Фармацевтика		54
Pinault Printemps Redoute SA	Роздрібна торгівля		52
AXA	Страховання		50
Publicis Groupe SA	Реклама	341	50
Christian Dior	Роздрібна торгівля		48
Lvmh Moet-Hennessy Louis Vuitton SA	Алкогільні напої		46
Sodexo Alliance SA	Ресторанний бізнес	193	46
Credit Agricole SA	Банківський бізнес	157	45
Alcatel	Машинобудування		44
Compagnie De Saint-Gobain SA	Будівельні мат-ли		44
France Telecom	Телекомунікації	129	42
Société Generale	Банківський бізнес	257	40
Havas	Реклама	254	36
Danone Groupe SA	Харчова галузь		35
BNP Paribas SA	Банківський бізнес	142	34
Accor	Готельний бізнес	190	33
Carrefour SA	Роздрібна торгівля		31

Джерело: статистичні дані INSEE (Національний інститут статистики та економічних досліджень Франції) [1]

У Франції налічується близько 1400 ТНК. При цьому майже 80% усіх нагромаджених французьких ПП за кордоном (приблизно 1360 млрд дол. у 2013 р.) і близько 45% усіх зайнятих на філіях французьких компаній (1,2 млн осіб) припадає на 15 великих ТНК. [1]

### **Список використаних джерел:**

1. National Institute of Statistics and Economic Studies – Publications/ www.insee.fr.
2. Ulrike Mayrhofer. Management of Multinational Companies: A French Perspective /Ulrike Mayrhofer. Palgrave Macmillan; Reprint edition, December 24, 2012. - 288 p.
3. Dani Rodrik. The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy / Dani Rodrik. W. W. Norton & Company; Reprint edition, March 5, 2012. - 368 p.

## **АНАЛІЗ РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ ТА В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

***Шемлей Ірина Володимирівна***

студентка, Тернопільський національний технічний університет  
ім. І. Пулюя

В останній час суттєво підвищилась роль міжнародних автоперевезень, що обумовлено рядом переваг, таких як: доставка продукції “від дверей до дверей”, в стислі терміни та в оптимальних обсягах. В розвинених європейських країнах, таких як Австрія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Фінляндія, Італія надходження від операцій, пов’язаних з міжнародними вантажними автоперевезеннями до державного бюджету складають від 5 до 15%. Особливо в цьому аспекті можна відмітити повчальний досвід Нідерландів, де розвиненість транспортної інфраструктури дозволила зайняти чверть європейського ринку перевезень. Як показує статистика міжнародних вантажних автоперевезень, частка українських перевізників на цьому ринку є незначною, що обумовлено присутністю великої кількості перевізників Росії, Білорусі та країн Прибалтики, які швидко оцінили його перспективу. До того ж слід враховувати посилення конкуренції з боку перевізників таких країн як Польща, Чеська республіка, Словаччина, Угорщина, які вже стали асоційованими членами Євросоюзу і також мають вигідне геополітичне розташування. Вагомою перевагою, що дає членство в Євросоюзі цим країнам, є спрощений режим проходження митниць, що дозволяє економити час і відповідно підвищувати ефективність використання автомобільного парку.

Серед чинників, які зменшують конкурентоспроможність вітчизняних фірм на ринку міжнародних перевезень, можна виділити такі: застарілий парк транспортних засобів; обмежена державна підтримка вітчизняних перевізників як всередині країни, так і поза її межами;

повільне впровадження інформаційних систем супутникового відстеження руху вантажів; недосконала законодавча база щодо особливостей здійснення міжнародних перевезень.

У цілому, на ринку комерційних перевезень в цей час здійснюють підприємницьку діяльність майже 56,2 тис. перевізників, які в своїй діяльності використовують більш 154 тис. транспортних засобів. Проаналізувавши статистичні дані про вантажні перевезення за 2012-2014 рр. можна зробити висновок, що у 2012 та 2013 році прослідковується ріст перевезень автомобільним транспортом, а у 2014 невеликий спад, що був викликаний політичною ситуацією в країні. Транспортні перевезення займають найбільший обсяг з усіх видів перевезень в Україні, друге місце займають залізничні перевезення. Морські, річкові та авіаційні знаходяться на протязі 14 років майже на одному рівні. Найвищий рівень транспортних перевезень спостерігається в 2007 та 2008 роках, після цього настав різкий спад, пов'язаний з економічною кризою у 2009 році. На протязі 2011-2013 рр. транспортні перевезення знаходились майже на одному рівні. У 2014 році спостерігається спад пов'язаний політичною ситуацією в країні. В Європейських країнах автомобільні вантажні перевезення займають перше місце, також як і в Україні залізничні знаходяться на другому місці. Загальний обсяг перевезень в країнах Європейського союзу зріс на 1,6% в 2013 році в порівнянні з 2012 роком за рахунок збільшення внутрішньо європейських перевезень.

Отже, провівши аналіз ринку вантажних перевезень можна зробити висновок, що на протязі тривалого часу на даному ринку спостерігався стабільний розвиток, проте у зв'язку з нестабільною політичною ситуацією в країні усі види перевезень зменшили свій обсяг. Також помітний різкий спад експорту та імпорту товарів за допомогою різних видів транспорту.

#### **Список використаних джерел:**

1. Международная деловая автомобильная газета. –ООО «Издательский дом «Автопрофи». –№10–12. –2002; № 1–2. –2003.
2. Електронний ресурс <http://ec.europa.eu/>
3. Електронний ресурс <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ С. КАЧАЛИ В ДОСЛІДЖЕННІ  
КООПЕРАТИВНОГО РУХУ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ЗНАТЬ НА  
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ – ПЕРШІЙ  
ПОЛОВИНІ ХХ СТОЛІТТЯ**

*Голубка Михайло Михайлович*

Львівський кооперативний коледж економіки і права

Важливим аспектом розвитку українського національного відродження на території Галичини у період 19-20 століття, став розвиток греко-католицького духовенства. Зокрема, за оцінкою М. Грушевського, на території Галичини з'явилися освічені люди, які думали про інтереси не тільки своєї церкви, а й інтереси народу. До таких осіб відносили Степана Качалу – це священник, визначний громадський і політичний діяч, письменник-публіцист, фундатор і меценат багатьох українських товариств та організацій. У даний період формувалася свідомість під впливом духу національного відродження «Руської трійці», яка стала початком розвитку трудової праці на території Західної України.

Також С. Качала здійснював активну парламентську діяльність. З 1861 р. С. Качала став посолом до Галицького сейму і Віденського парламенту. У 1872 р. С. Качала був обраний депутатом державної Ради (парламенту) від польського виборчого округу Тарнів-Бохнія. Зокрема, у 1873 р. наступала світова економічна криза, яка особливо сильно вдарила по Австрійській імперії. Зокрема, І. Витанович зазначив, що дана криза вплинула і на економіку Галичини. Великий рівень податкового навантаження, високі ціни негативно позначилося на купівельній спроможності селян та рівні їх життєдіяльності. Тому українські селяни були змушені продавати свою землю. Разом з тим з'явилися перші паростки самооборони для забезпечення безпеки галицьких українців. Варто відзначити, що першою рисою такої самооборони була акція тверезості, розпочата греко-католицьким духовенством. Але така невинна акція, здійснила неабиякий вплив на селянські маси та спонукала їх до створення організації тверезості, проведення багатотисячних маніфестацій та інших заходів. У даний період було засновано громадські шпихліри (склади), братські школи, крамниці, які спочатку були створені при церквах, а згодом при читальнях «Просвіти».

Зокрема, у 1874 р. товариство «Просвіта» надрукувало зразки статутів і діловодства «зарібково-господарських спілок» відповідно до вимог закону 1873 р., який містив особливості розвитку кооперативного

руху до 1-ї Світової війни. У цьому ж році «Просвіта» видала брошуру статті С. Качали, яка була 1-й раз надрукована в «Неділі» у 1965 р. Дана брошура відіграла важливу роль серед населення та спонукала «Просвіту» повторити у 1874 р. її видання ще більшим тиражем – у 5000 примірників.

Зокрема, С. Качала найперший звернув увагу на регулювання соціального захисту громадян Галичини та закликав до ощадності та боротьби з пияцтвом і безгосподарністю.

У м. Львів було викладено доповідь про розвиток кооперативного руху кредитних установ на території Галичини. Зокрема, у лютому 1909 р. у м. Львів, Теофіль Кормош відзначив великий внесок С. Качали у розвиток кооперацій кредитного спрямування. У доповіді «Що нас губить, а що помочи може?» автор стимулював заснуванню декілька сотень самостійних, церковних або громадських позичкових кас у Галичині. Значну роль у стимулюванні кооперативної діяльності на території Галичини за сприянням С. Качали надав І. Франко.

Автор С. Качали відіграв важливу у розвитку кооперативного руху Галичини, також здійснював благодійну діяльність та стимулював розвиток 1-ї львівської кооперативної організації «Народна торгівля». Зокрема, у м. Збараж при читальні «Просвіти» діяч С. Качала сприяв створенню кредитної кооперативної каси «Надія».

Досвідом С. Качали скористався Володимир Барвінський, який у праці «Вексель і лихва – наша біда» закликав своїх земляків від здійснення лихварських дій та отримання вексельних боргів. Зокрема, Юрій Федькович у повісті «Фармазони» описав, як мешканці с. Сереброва здійснювали заклик до створення позичкових кас. Разом з тим І. Наумович у повісті «Мельникова Юстина» також здійснив активну пропаганду у розвитку кредитних відносин.

Але всі вищенаведені заходи не дали виправданого економічного та соціального ефекту та не змогли якимось кардинально вплинути на поліпшення життя українських селян та ремісників, адже були далекі від кооперативних принципів Західної Європи та мали благодійний характер. Перші спроби формування економічних селянських організацій у формі самополітичних ощадно-кредитових кас містили ознаки кооперативного руху в Україні. Ці всі заходи були схожі на подібні напрямки розвитку громадських економічних організацій у першій половині 19 ст. на території Англії, Франції, Голландії.

Також доцільно відзначити, що С. Качала був одним із засновників товариства «Просвіта». Він розробив разом з Миколою Устияновичем та Володимиром Терлецьким перший тимчасовий статут організації «Просвіта». Варто відзначити, що С. Качала підтримував «Просвіту» матеріально, заснував стипендіальний фонд свого імені, спричинився до створення читалень у Шельпаках, Збаражі та інших селах Збаразького



повіту. Також С. Качала є одним із засновників і меценатів наукового товариства ім. Т. Шевченка, «Галицько-руської Матиці», часопису «Діло», народовського щоденника «Основа». У 1883 р. було засновано політичний клуб на чолі з С. Качалою.

Отже, максимальна увага духовенства та наукових осередків у формуванні сприятливого середовища для поширення та поглиблення ними економічних знань на західноукраїнських землях у другій половині ХІХ – першій половині ХХ.

### **Список використаних джерел:**

1. Бабенко С., Гончарук Я., Гелей С. та ін. Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти".- Львів, 1998.-240с.
2. Будівничі української кооперації //Українські кооператори..Історичні нариси. Книга II.—Львів:Вид-во Львівської комерційної академії, 2001.
3. Блажейовський Д. Історичний шематизм Львівської архієпархії (1832—1944). — Том II. — Духовенство і Релігійні З громадження: англійською мовою. — Львів–Київ : КМ Академія, 2004. — 570 с.
4. Вівчарик П. Політичні ідеї Степана Качали (за матеріалами часопису «Діло» 1880—1881 рр.) // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Історія / За заг. ред. проф. І. С. Зуляка. — Тернопіль : Вид-во ТНПУ ім. В. Гнатюка, 2014. — Вип. 1. — Ч. 2.
5. Вовчук Г. Степан Качала — велет українського духу // Галичина. — 2015. — 16 червня.
6. Голобуцький П. Качала Степан // Енциклопедія історії України : у 10 т. / редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. ; Інститут історії України НАН України. — К. : Наук. думка, 2007. — Т. 4 : Ка — Ком. — С. 154.
7. Головин Б., Дорош Є., Слюзар В. Качала Степан Теодорович // Тернопільський енциклопедичний словник : у 4 т. / редкол.: Г. Яворський та ін. — Тернопіль : Видавничо-поліграфічний комбінат «Збруч», 2005. — Т. 2 : К — О. — С. 53.
8. Чорновол І. 199 депутатів Галицького сейму. — Львів : Тріада плюс, 2010. — С. 135—137. — (Львівська сотня).
9. Українські кооператори. Історичні нариси. Книга 1. Львів: Коопосвіта, 1999.
10. Українські кооператори. Історичні нариси. Книга 2. Львів: Вид-во ЛКА, 2001.
11. Українські кооператори. Історичні нариси. Книга 3. Львів: Вид-во ЛКА, 2007.
12. Львів — столиця української кооперації //Українська кооперація: Історичні та соціально-економічні аспекти. Львів: Коопосвіта, 1998.—Т.1.

Підписано до друку 08.12.2015  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.  
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.  
Тираж 80 прим.

Віддруковано ФО-П Шпак В.Б.  
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743  
СПП № 465644  
Тел. 097 299 38 99, 063 300 86 72  
E-mail: tooums@ukr.net