

МАТЕРІАЛИ II МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ»**

(16-17 березня 2018 року)

УДК 330.5(477)(063)

А 43

Актуальні проблеми функціонування господарської системи
А 43 **України.** Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції
(м. Хмельницький, 16-17 березня 2018 року). – Херсон: Видавництво
«Молодий вчений», 2018. – 104 с.
ISBN 978-617-7640-07-2

У збірнику представлені матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми функціонування господарської системи України». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємствами, розвитку продуктивних сил і регіональної економіки, інноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, маркетингу та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.5(477)(063)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гонта С.В.

МОДЕЛІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ: ДОСВІД ВЕЛИКОБРИТАНІЇ	5
--	---

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Іванова Н.С.

СИСТЕМА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	9
--	---

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Данишук Н.В., Кобеля З.І.

СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	12
---	----

Недбалюк О.О.

КОНЦЕПЦІЯ «JUST IN TIME» ЯК ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ.....	16
---	----

Онищенко О.А., Андрієнко А.О.

ЛІДЕРСТВО ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	20
--	----

Скоробогатий О.І.

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	23
--	----

Турчина К.Ю., Семенова Л.Ю.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ПІДБОРУ І АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ	28
---	----

Цюкало А.В.

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІРТУАЛЬНИМ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНІЗАЦІЇ	32
--	----

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Зварич О.І.

ПОБУДОВА МОДЕЛІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ І ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРИ.....	38
---	----

Пандас А.В.

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ЯК ВЕКТОР РОЗВИТКУ МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ.....	43
--	----

Хомяк Н.Л.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «СІЛЬСЬКИЙ РОЗВИТОК»	47
---	----

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Кошарна С.К., Коржнев М.М.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНИХ ТА ЕКОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ВИДОБУТКУ ТА ПЕРЕРОБКИ ЗАЛІЗНИХ РУД У КРИВОМУ РОЗІ.....	51
--	----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Брик М.М.

ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ І ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ	55
--	----

Говда Г.А., Пуняк А.В.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЛІСОПРОДУКЦІЇ ТА ПРОДУКЦІЇ ПОБІЧНОГО КОРИСТУВАННЯ ЛІСОМ.....	59
--	----

Онешко С.В.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ
ВИТРАТ СТИВІДОРНОЇ КОМПАНІЇ..... 65

Яцик Т.В.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ
ТА КРИПТОВАЛЮТИ ЯК ОБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ 70

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Вигівська А.О.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ПРИВАТНОЇ ШКОЛИ
ТА ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ..... 76

Юдіна Н.О.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ..... 81

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Литвиненко О.Д., Виноградова А.С.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ..... 88

Логвінова О.П.

ЧИННИКИ РИЗИКУ КРАУДФАНДИНГУ 92

Ситницький М.В.

АРХІТЕКТОНІКА СТРАТЕГІЇ ВАРШАВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ 96

Паливода Т. В.

СТРАТЕГІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ 101

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гонта С.В.

*асистент, молодший науковий співробітник,
Чернігівський національний технологічний університет*

МОДЕЛІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ: ДОСВІД ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Наразі Україна перебуває в стані активних реформ, спровокованих як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Незважаючи на численні виклики, що повстають перед нашою державою, водночас ми маємо широкі можливості для модернізації економічної системи та підвищення її ефективності. Однією зі складових, що напряду впливають на конкурентоспроможність національної економіки є інноваційна діяльність, яка передбачає як генерацію нових розробок і винаходів, так і їх безпосереднє впровадження у виробництво.

Для досягнення оптимальних результатів, недостатньо лише генерувати нові знання та розробки, не менш важливим є їх подальша комерціалізація. Тому кожна держава формує національну інноваційну систему (НІС) – «мережу взаємопов'язаних інституцій в державному та приватному секторах, чия діяльність і взаємодія ініціюють, привносять, видозмінюють та розповсюджують... інновації» [1]. Враховуючи, що НІС України потребує науково-обґрунтованої модернізації, ми вважаємо за доцільне розглянути досвід однієї з найуспішніших в цьому плані країн – Великобританії.

Британська НІС формувалася протягом тривалого часу. Підвалини інноваційного регулювання були закладені ще у 1623 році, з

прийняттям «Статуту про монополії» – документу, що надавав кожному, хто винайде та використає технологічне нововведення, виключне право на його використання протягом певного часу. Це позитивно вплинуло на розвиток промисловості, та стало предтечею сучасного патентного законодавства [2].

Сучасна НІС Великобританії має за мету максимізацію економічних ефектів через виробництво наукоємної продукції, популяризацію науки та освіти, створення нових робочих місць. Наразі вона складається з трьох структурних компонентів: освіта та генерація знань, інноваційна інфраструктура, фінансування інноваційної діяльності.

Основою британської системи генерації знань є університети та інститути, в яких виконується значна частина всіх досліджень. Права на результати НДДКР, зроблених в межах певного університету, залишаються за ним. Таким чином, саме університет відповідає за захист інтелектуальної власності та мотивацію вчених. Вагомим фактором також є широке залучення студентів до наукових проектів, що окрім прямого організаційного ефекту (наявність персоналу, який здатний виконувати низько кваліфіковані завдання), виконує ще й освітні та мотиваційні функції – набуття студентами практичного досвіду науково-дослідної діяльності, та причетність до створення певного інтелектуального продукту [3].

Важливою складовою інноваційної інфраструктури є підтримка вчених, оцінка комерційної привабливості проекту, захист прав на розробку, та подальший супровід на ринку. Це забезпечують інститути інноваційної підтримки, які можуть бути як структурною частиною університету, так і окремими дочірніми компаніями. Схожі функції виконують і приватні інформаційні агентства, які займаються пошуком перспективних наукових проектів та представників бізнесу,

які готові впроваджувати їх у виробництво. Окрім того, в Великобританії є розвинута система бізнес-інкубаторів, інноваційно-технологічних центрів та технопарків, які підтримуються державою.

Ще одним важливим аспектом комерціалізації наукових досліджень є диверсифікована система фінансування НДДКР. Департамент інновацій, університетів та компетенцій (DIUS), орган, який розподіляє та контролює використання бюджетних грошей на наукові дослідження, в свою чергу, фінансує кілька програм та компаній, спрямованих на підтримку науки та інноваційної діяльності. Зокрема, Наукові ради Великобританії (RCUK), органи приватно-державного співробітництва, які координують та фінансують наукові дослідження у широкому спектрі, як фундаментальні, так і прикладні. Гроші розподіляються за допомогою грантів, одним із критеріїв оцінки прикладних проектів є можливість комерціалізації та доцільність впровадження результату у виробництво. Ще однією організацією, що фінансується DIUS є Рада з технологічної стратегії (TSB), яка безпосередньо займається підтримкою КДДКР у найбільш перспективних сферах, та мають найбільший потенціал до зміцнення національної економіки. Установа надає як фінансову підтримку в процесі розробки, так і допомогу з пошуку потенційних виробників [4].

Окремо необхідно згадати програму Ініціатива наукових досліджень, що проводяться малим бізнесом (SBRI). Її головною метою є стимуляція інноваційної діяльності малого бізнесу, та фінансова підтримка підприємств, які хочуть впровадити результати НДДКР у виробництво. Фінансування відбувається шляхом конкурсу. Наразі до цієї Ініціативи долучилися також Міністерство Оборони та Департамент охорони здоров'я, та здійснюють фінансування профільних розробок.

Таким чином, ми розглянули британську модель комерціалізації результатів наукових досліджень. Хоча кожен уряд Великобританії коректує числові показники, сама система залишається незмінною та ефективною. Її основою є гарантування прав на інтелектуальну власність установам, що її виробили, та низка взаємопов'язаних організацій, що фінансують, контролюють та супроводжують наукові дослідження, впроваджуючи державну стратегію інноваційного розвитку. Ми вважаємо за доцільне вивчення досвіду Великобританії для розробки української НІС.

Список використаних джерел:

1. Махортова В.К. Национальная инновационная система Великобритании / В.К. Махортова // Вестник Брянского государственного университета. – 2014. – № 3. – С. 134.
2. Пилленко А. Право изобретателя. Привилегии на изобретения и их защита в русском и международном праве. / А. Пилипенко // СПб. – 1903. – Т. 1. – С. 84.
3. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, возможные уроки для России / [В. М. Бузник и др.]; под ред.: В. В. Иванова [и др.]. – Москва: Центр исслед. проблем развития науки РАН, – 2006. – 263 с.
4. Скотт Р. Инновационная стратегия Великобритании / Р. Скотт // Форсайт. – 2009. – № 4 (12). – С. 16-21.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Іванова Н.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

СИСТЕМА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

До цього часу українське законодавство не регламентує поняття, складові та механізми системи регіональної економічної безпеки. При цьому процеси децентралізації влади посилили значення регіонів у забезпечення національної економічної безпеки, що вимагає дослідження системи економічної безпеки та елементів її творення.

За твердженням групи науковців [1] для дослідження економічної безпеки необхідно застосовувати теорію економічних систем, зокрема її варто розглядати як систему, що володіє множинністю структурних елементів, рівнів і зв'язків між ними. При цьому вона є невід'ємною складовою соціально-економічної системи, її атрибутивною властивістю. Системний підхід є конкретизацією діалектичного методу і його застосування до вивчення об'єктів різного рівня складності [2].

Спираючись на положення системного підходу та [3] вважаємо, що система регіональної економічної безпеки – це комплексне поняття, до складу якого входять суб'єкти, об'єкти та механізми забезпечення економічної безпеки регіону.

В результаті проведеного дослідження наукових розробок групи авторів [4; 5; 6] щодо системотворчих елементів регіональної економічної безпеки побудовано схему складових елементів системи регіональної економічної безпеки, яка представлена на рис. 1.

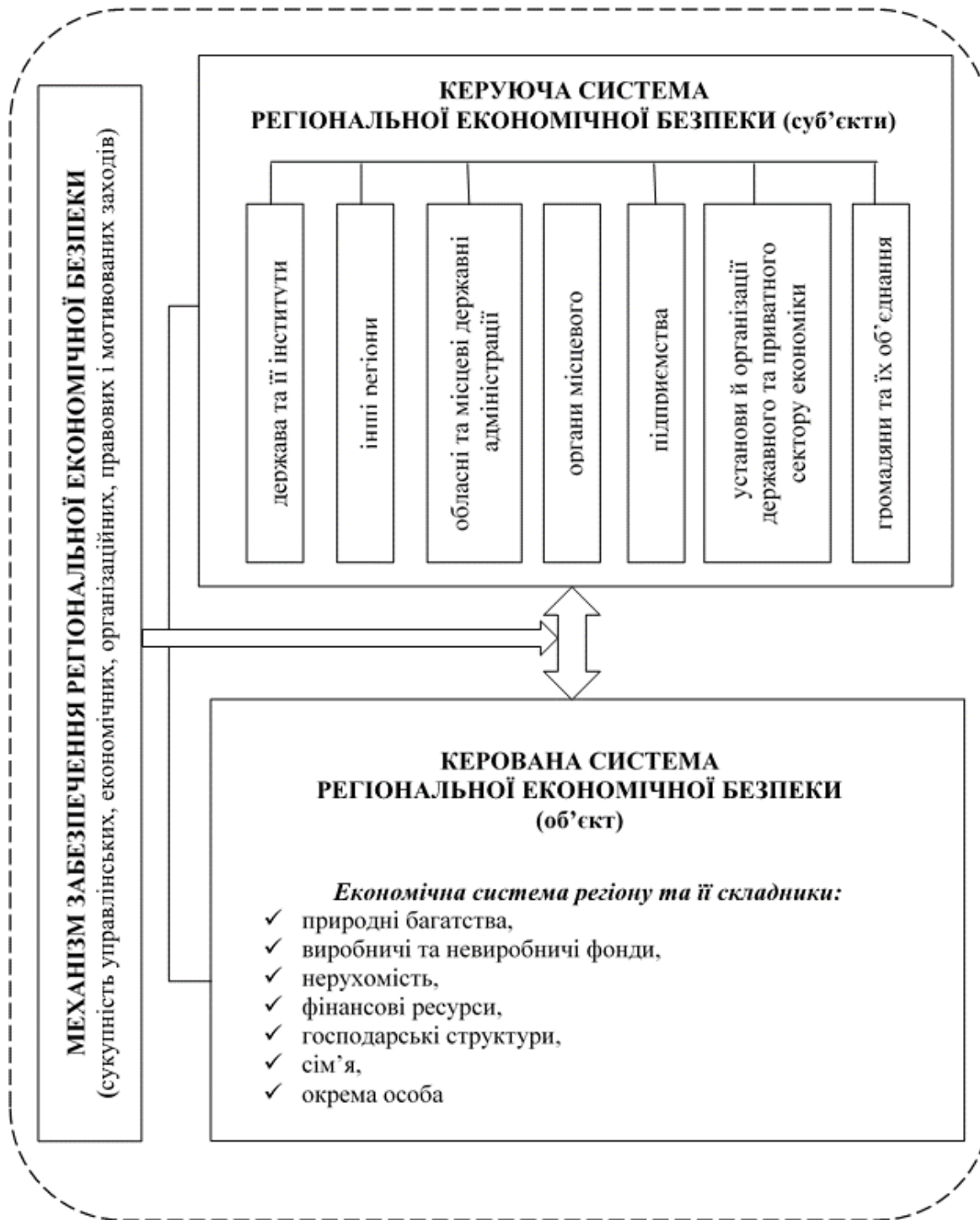


Рис. 1. Система регіональної економічної безпеки

Джерело: авторська візуалізація за [4; 7]

Запропонована схема визначає три основні складові системи економічної безпеки регіону: суб'єкт, об'єкт та механізм забезпечення.

При цьому суб'єкт та об'єкт є керуючою та керованою системою відповідно. Керуюча система містить функції, методи управління економічною безпекою регіону; описує повноваження та управлінські рішення визначених суб'єктів регіональної економічної безпеки.

Керована система представлена об'єктами системи регіональної економічної безпеки. Ефективність функціонування керуючої системи регіональної економічної безпеки можна оцінити за результатами функціонування керованої системи, а саме за показниками соціально-економічного розвитку регіонів за відповідний період. Дане твердження є визначальним при вирішенні проблеми оцінки рівня регіональної економічної безпеки.

Реалізація запропонованої системи дозволить регіонам забезпечити стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, відносну економічну самодостатність, міцність зв'язків між елементами регіональної економіки, конкурентоспроможність та використання конкурентних переваг зберігаючи при цьому збалансованість міжрегіональних відносин, відповідність складових показника регіональної економічної безпеки нормативному рівню. В подальших дослідженнях доцільним є формування методики оцінки та прогнозування регіональної економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 36-44.
2. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем / А.И. Уемов. – М.: Мысль, 1978. – 272 с.
3. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навч. посібник. – К.: Атака, 2005. – 432 с.
4. Бондаревська О.М. Економічна безпека регіонів у системі економічної безпеки держави / О.М. Бондаревська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – С. 54-57.
5. Дикань В.В. Механізм забезпечення економічної безпеки регіону: сутність, складові, напрями дії [Електронний ресурс] / В.В. Дикань, О.Ю. Александрова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – № 58. – С. 18-25.
6. Ковальська Л.Л. Економічна безпека регіону: оцінка та механізми забезпечення / Л.Л. Ковальська, Л.В. Савош // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 89-95. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_4_17.
7. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие: монография / [Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.] / за ред. В.М. Гейця. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – 240 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Данищук Н.В.

студентка;

Кобеля З.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У сучасних умовах роздрібна торгівля є найбільш розповсюдженим видом економічної діяльності в Україні.

Динамічний розвиток роздрібної торгівлі обумовлений її провідною роллю у розвитку споживчого ринку та забезпечення обслуговування населення, особливо продовольчими товарами [1, с. 27].

Торгівля як галузь народного господарства займає провідне місце у системі відтворення, тому що забезпечує товарний обіг та еквівалентний обміну товарів у формі купівлі-продажу для задоволення потреб споживачів – фізичних та юридичних осіб; забезпечує підтримку товаровиробників та сприяє підвищенню конкурентоспроможності як товарів, так і підприємств; підтримує збалансованість виробництва і споживання на основі співвідношення попиту та пропозиції; забезпечує населення товарами та послугами і тим самим сприяє підвищенню якості життя [2, с. 90].

Необхідно розглянути структуру внутрішньої торгівлі України та визначити частку роздрібної та оптової торгівлі в ній. Основні показники внутрішньої торгівлі України у 2015–2016 рр. зображені у таблиці 1.

Також досить вагому частину роздрібного товарообороту, формують підприємства, що здійснюють реалізацію продовольчих товарів, а також напоїв та тютюнових виробів (430602,6 млн. грн.). У даній групі найбільшу частку займає торгівля продовольчими товарами у неспеціалізованих магазинах (47,7%). Щодо торгівлі непродовольчими товарами, то тут слід виокремити торгівлю саме у спеціалізованих магазинах (198306,6 млн. грн.), яка займає 46% від усієї роздрібної торгівлі, крім торгівлі автотранспортними засобами, мотоциклами.

Споживчий ринок України на сучасному етапі характеризується різноманіттям, складністю та динамічністю технологій виробництва, багаторазовим збільшенням кількості суб'єктів господарювання, він насичений величезною кількістю різноманітних товарів, асортимент яких постійно і швидко оновлюється, розширюється, поповнюється і поглиблюється. Упродовж останніх десяти років торговельна мережа України, через яку здійснюється збут продовольчих товарів, суттєво змінилася [2, с. 90].

Таблиця 1

Основні показники внутрішньої торгівлі України, %

	2015	2016 (01.11.2016)	2016	внесок, в. п. (2016)	структура, % (2015)
ВЕД «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів»	-16,3	4,4	4,5	-	100
Оптовий оборот підприємств	-12,2	4,9	4,9	2,6	53,6
Оборот підприємств роздрібної торгівлі	-19,8	3,7	4,0	1,9	46,4

Джерело: [3]

З даних рис.3 можна зробити висновок, що більшу частку роздрібного товарообороту України формують підприємства, що здійснюють реалізацію саме непродовольчих товарів (2016 р. – 59%, 2015 р. – 58,9%, 2014 р. – 58,7%, 2013 р. – 58,9%, 2012 р. – 59,8%).



Рис. 3. Питома вага продовольчих та непродовольчих товарів у обсязі роздрібного товарообороту підприємств (%)

Джерело: [4]

Варто сказати, що в розвинутих країнах частка непродовольчих товарів становить 80% від загального обсягу товарообороту [5, с. 170]. Спостерігається, що протягом 2012–2016 рр. частка непродовольчих товарів зменшується, що свідчить про зменшення рівня грошових доходів населення, яке в останні роки скеровує все більшу частину своїх доходів на придбання продовольчих товарів.

Роздрібні мережі в Україні переживають складні часи існування через важку геополітичну ситуацію в країні, знецінення національної валюти, зменшення доходів громадян та інші чинники, які негативно впливають на купівельну спроможність і вимушують покупців переходити на малоцінні товари [6, с. 80].

Отже, у сучасних умовах в Україні існує велика кількість видів суб'єктів господарювання, що здійснюють роздрібний продаж товарів кінцевим споживачам. Вони відрізняються між собою товарним асортиментом, величиною товарообороту, охопленістю територій та масштабами. Про те найбільш прогресивними видами суб'єктів господарювання, що займаються роздрібною реалізацією товарів є підприємства що реалізують саме непродовольчі товари. Протягом останніх декількох років збільшується різноманіття та ускладнюється система споживчого ринку та роздрібної торговельної мережі. Виникають нові види суб'єктів роздрібної торгівлі, водночас зникають застарілі, що свідчить про позитивну тенденцію розвитку економіки України та урізноманітнення споживчого ринку продовольчих та непродовольчих товарів.

Список використаних джерел:

1. Марков Б. М. Теоретичні аспекти розвитку роздрібної торгівлі продовольчими товарами / Б. М. Марков // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 15. – С. 26-29.
2. Марков Б. М. Розвиток роздрібної торгівлі: теоретичний аспект / Б. М. Марков // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 7. – С. 89-92.
3. Торгівля у 2016 році: стат. збірник / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Київ. – 2016.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Зінченко О. М. Дослідження стану розвитку роздрібної торгівлі України / О. М. Зінченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 2. – С. 168-172.
6. Данкеева О. М. Роздрібна торговельна мережа в Україні: класифікація типів та особливості розвитку в умовах кризи / О. М. Данкеева // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 6. – С. 78-84.

Недбалюк О.О.
старший викладач,
Вінницький національний аграрний університет

КОНЦЕПЦІЯ «JUST IN TIME» ЯК ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

У сучасних умовах діяльність підприємств повинна бути орієнтована на випуск високоякісної і конкурентоспроможної продукції при мінімальних витратах на її виробництво. Саме тому особливого значення набуває використання передових концепцій, таких як «Just In Time» («Точно в строк») [4, с. 163].

Система «Just In Time» (JIT) являє собою єдиний комплекс заходів, здійснюваних для досягнення масштабного виробництва з використанням мінімальних матеріально-товарних запасів деталей і комплектуючих, напівфабрикатів і готової продукції. Деталі надходять на наступну робочу операцію «Точно в строк», збираються і швидко проходять через дану операцію. Метод «Точно в строк» базується на логістичній концепції – «нічого не буде зроблено, поки в цьому не виникне необхідність» [8, с. 273].

Система операційного менеджменту «Just In Time» (JIT) – найпоширеніша у світі концепція логістики, що вимагає доставки матеріалів, товарів та послуг саме у той час, коли вони стають потрібні для роботи чи процесу з використанням мінімальних матеріально-товарних запасів [1].

Отже, «Just In Time» (JIT) – це концепція управління виробництвом, яка спрямована на зниження кількості запасів. Відповідно до цієї концепції необхідні комплектуючі та матеріали надходять в потрібній кількості в потрібне місце і в потрібний час. Це підвищує ефективність самого виробництва за рахунок зниження всіх

втрат. В першу чергу ЛТ застосовується до процесів, які регулярно повторюються. Це виробничі процеси, в яких вироби або компоненти виробляються серійно (великосерійному, масово). Ефективне застосування ЛТ можливе при синхронізації на виробництві потоків процесів і потоків матеріалів.

Основними рисами логістичної концепції ЛТ є: мінімальні (нульові) запасами матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва, готової продукції; короткий виробничий (логістичний) цикл; невеликий обсяг виробництва готової продукції і поповнення запасів (постачань); взаємини по закупівлях матеріальних ресурсів з невеликим числом надійних постачальників і перевізників; ефективна інформаційна підтримка; висока якість готової продукції і логістичного сервісу [7].

Для будь-якого підприємства, яке бажає конкурувати на ринку, важливою перевагою є можливість надати необхідний і, зрозуміло, якісний товар споживачеві в найкоротші терміни і за нижчою ціною. І саме концепція ЛТ розрахована на підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку за рахунок досягнення певних цілей [5].

Такими базовими цілями для даної концепції є:

- нуль дефектів – максимально можливе скорочення числа дефектів у виробництві. Із назви стає зрозуміло, що дефектів в принципі виникати не повинно, навіть самих незначних;
- нульові запаси – всі види запасів, які будь-яким чином може використовувати підприємство, повинні мінімізуватися до нуля;
- нульовий час установки заготовок – скорочення часу установки призводить до скорочення самого виробничого циклу і скорочення запасів;

- нульовий час очікування – при досягненні цієї мети підвищується точність планування виробництва, а також узгодженість роботи. Адже якщо між різними операціями на підприємстві не буде простоїв, то скласти виробничий план стане значно простіше;

- нуль зайвих операцій – базова для всієї концепції бережливого виробництва мета. З процесу виробництва повинні бути видалені всі ті операції, що не додають ніякої цінності продукту [6].

У концепції «Just In Time» істотну роль відіграє попит, який визначає подальший рух сировини, матеріалів, компонентів, напівфабрикатів та готової продукції.

Основними перевагами концепції JT є:

- знижений рівень матеріальних запасів в процесі виробництва (незавершеного виробництва), закупівель і готових виробів;

- менші вимоги до розмірів виробничих площ;

- підвищення якості виробів, зменшення браку і переробок;

- скорочення термінів виробництва;

- більша гнучкість при зміні асортименту виробів;

- більш плавний потік виробництва з дуже рідкими збоями, причинами яких були б проблеми якості, коротші терміни підготовки до виробничого процесу; робочі з багатопрофільною кваліфікацією, які можуть допомогти або замінити один одного;

- підвищений рівень продуктивності і використання обладнання;

- участь робітників у вирішенні проблем;

- необхідність гарних стосунків із постачальниками;

- менша необхідність в невиробничих роботах, наприклад, складуванні і переміщенні матеріалів [2].

Система «Just In Time» – це система, яка застосовується переважно в серійному виробництві. У такій системі товари переміщуються через систему, і завдання виконується в точній відповідності з графіком.

Дані системи вимагають дуже невеликих матеріальних запасів, оскільки послідовні операції жорстко скоординовані. Кінцевою метою «Just In Time» є збалансований, плавний потік виробництва.

Отже, основна перевага концепції «Just In Time» – знижений рівень запасів, висока якість, гнучкість, скорочення термінів виробництва, підвищення продуктивності та ефективності використання обладнання, зниження обсягу шлюбу і переробок, а також зменшені вимоги до площ. Система «Just In Time» є гарним способом підвищення конкурентоспроможності підприємства та її продукції на ринку. Данна концепція здатна допомогти тим підприємствам, які зацікавлені в наданні якісних і відносно недорогих товарів і послуг.

Список використаних джерел:

1. Бровар Жан-Луи, Морган Роберт – Эффективный аутсорсинг: Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Пер. с англ., – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
2. Гайдаенко А. А. Логистика: учебник / А. А. Гайдаенко, О. В. Гайдаенко. – М.: Издательство «Палеотип», 2006. – 220 с.
3. Курочкин А. С. Операционный менеджмент: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2000. – 144 с.: ил. – Библиогр.: с. 140-141.
4. Кравченко О. А. Моделирование операционной системы Управления производством «точно в срок» / О. А. Кравченко // Комп'ютерні й інформаційні мережі і системи. Автоматизація виробництва: праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 3 (37). – С. 163-169.
5. Логистическая концепция/технология «Точно в срок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.topspeed.ru>.
6. Менеджмент качества [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://www.kpms.ru>.
7. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Пер. с англ. / 3-е изд., перераб. и доп. – М. Институт комплексных стратегических исследований. 2008. – 208 с.

8. Чейз, Р. Производственный и операционный менеджмент, 8-е изд.: Пер. с англ. / Ричард Б. Чейз, Николас Дж. Эквилайн, Роберт Ф. Якобс. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 704 с.

Онищенко О.А.

кандидат наук з державного управління, доцент;

Андрієнко А.О.

студентка,

Запорізький національний університет

ЛІДЕРСТВО ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Світ потребує лідерів. Між тим, ті, хто керує організаціями, очолює держави та групи, рідко володіють здатністю вести людей за собою. Характерні риси їхньої поведінки роблять їх лише формальними лідерами. Бізнес-лідери, дотримуючись економічних цілей, допомагають своїм підлеглим реалізувати свої особисті цілі. Адже де лідери ведуть, люди працюють більш ефективно. Як вони ведуть себе на роботі, як вони виконують свої завдання, залежить від того, хто спонукає їх до роботи.

Ефективний лідер – це не просто ефективний адміністратор. Це було до останнього часу, але сьогодні в більшості організацій лідери намагаються бути максимально наближеними до звичайних працівників. Вони відкладають атрибути влади. Допомога людям пристосовувати свою поведінку до культури організації стає основною проблемою для сучасних лідерів.

Позиція лідера в організації дедалі менше залежить від позиції компанії. Навпаки, їх сила базується на багатьох навичках, таких як

вміння уважно слухати, підвищення кваліфікації працівників, постійне навчання. Вони усвідомлюють, що знання є інструментом розвитку, у цьому сенсі воно стратегічне.

Ефективний лідер – це перш за все успішний менеджер, який обирає правильних людей для роботи. Він вважає, що успіх управління людьми в організації залежить від ретельної оцінки їхнього прогресу на роботі та використання системи стимулів [1, с. 118].

На думку П. Друкера, ефективний лідер у своїх діях керується чотирма принципами [2, с. 143]:

- лідер – це людина, яка має послідовників;
- лідерство не означає популярність, лідерство є результатом дії;
- лідер подає приклад іншим;
- лідерство – це відповідальність.

На початковому етапі формування організації роль лідера полягає у запуску механізмів переміщення з місця на місце. Його завдання – вдихнути життя в організацію. З його енергією та вірою в успіх він може заразити інших і викликати в них бажання брати участь. Коли організація вже функціонує, думки, цінності підприємця передаються підлеглим, формуючи організаційну культуру. Лідер створює кілька важливих елементів організаційної культури, таких як:

- визначення та передача цінностей та принципів організації;
- визначити поведінкові схеми в організації;
- розробити метод отримання відгуків від працівників;
- наслідки своєї роботи, як в економічному та фінансовому плані, так і в плані поведінки;
- створення системи винагороди та зміцнення бажаної поведінки.

Успішні організації швидко завойовують послідовників, і ті, у свою чергу, можуть стати серйозними конкурентами. У цьому контексті

роль лідера полягає в зосередженні на сильних сторонах організації, тобто тих, які забезпечують її успіх та гарантують стабільність.

Швидкість змін майже в кожній сфері життя означає, що ці сильні сторони організації парадоксально стають його тягарем. У цій ситуації лідерам потрібно подумати про внесення змін. Це не просто зміна у сенсі нової концепції, а й впровадження чогось концептуально нового в організацію.

У момент внесення змін до організації роль лідера зростає. Почуття невизначеності та небезпеки, пов'язані зі зміною, змушує людей шукати когось, хто може забезпечити їм почуття безпеки. Лідер:

- визначає напрямки дій;
- розробляє стратегію компанії;
- вміло обґрунтовує зміни;
- діє для втілення змін.

Особливістю лідерів є:

- соціальний інтелект – навички емоційного подолання проблем в різних ситуаціях;
- інтелектуальна ефективність – творчість та відкритість до досвіду;
- стійкість до стресу та фрустрації;
- самоконтроль;
- сильна внутрішня мотивація – демонстрація наполегливості та наслідків у дії;
- «напористість» – планування та вжиття заходів, що враховують інтереси працівників;
- екстраверсія, в супроводі прагматизму (але тільки в реалізації важливих завдань).

Важливо також, щоб лідер використовував свої активи та методи управління групою. Управління групою людей нелегке завдання, а це означає, що лідер повинен мати час і місце, щоб довести свою цінність.

Список використаних джерел:

1. Максвелл Дж. Воспитай в себе лидера / Дж. Максвелл. – М.: Попурри, 2016. – 400 с.
2. Друкер П. Эффективный руководитель / П. Друкер. – Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 240 с.

Скоробогатий О.І.

студент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут

імені Ігоря Сікорського»

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність підприємства в умовах ринкової економіки залежить від багатьох факторів. Такі фактори, як вимоги споживачів до якості продукції, що випускається, фінансова нестабільність відображаються на діяльності підприємства. Саме тому, підприємство повинно швидко і ефективно реагувати на зміну ринкової ситуації і вживати необхідні, оптимальні рішення в галузі планування та управлінням власним прибутком.

Основною і головною метою підприємства є отримання прибутку. Також, прибуток є найважливішою економічною категорією. Прибуток, підприємство отримує тільки в тому випадку, якщо виробляє продукцію або послуги, які задовольняють потреби покупців. З цього випливає, що прибуток є показує результат його

господарської діяльності, тому що успіх і будь-якого суб'єкта господарювання залежить від того, наскільки ефективно управляють прибутком.

Згідно з дослідженнями багатьох економістів, управління прибутком визначається як процес прийняття відповідних управлінських рішень, які не приймають до уваги, що до процесу управління прибутком необхідно підходити як до системи.

Управління прибутком з точки зору системного підходу – складна багаторівнева система. Вона включає такі підсистеми: планування прибутку, аналіз прибутку, прогнозування прибутку, контролю за фактичними даними.

Кожна з цих підсистем має свої конкретні цілі і завдання. Також, кожна з цих підсистем знаходиться під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, сформованого на першому етапі, визначають напрями його розподілу.

Чим більше прибуток підприємства, тим більше завдань економічного, технічного, соціального плану вона може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання. Також, ефективність використання впливає на майбутні можливості по збільшенню прибутку на етапі його формування. Системний підхід до управління прибутком передбачає вивчення способів організації підсистем в єдине ціле і вплив процесів функціонування системи в цілому на окремі її ланки [1, с. 400].

Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Ця головна мета повинна забезпечувати поєднання інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.

Стратегічна орієнтація системи управління прибутком визначається в розгляді перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі аналізу, оцінки і прогнозування стану ринкового середовища, визначення рівня одержуваного прибутку і можливостей управління ним з метою його оптимізації. Одним з основних елементів управління прибутком є розробка альтернативних варіантів вирішення тактичних і стратегічних завдань, а також можливість моделювання альтернативних варіантів в концепції інтегрованості управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

Система управління прибутком формується в рамках підприємства, визначаючи ті чи інші управлінські рішення. Ряд аспектів щодо формування, розподілу та використання прибутку може регламентуватися вимогами статуту, системою внутрішніх нормативів і вимог, тобто цільової політикою управління прибутком [1, с. 2].

Прибуток виконує ряд функцій: стимулюючу, фіскальну та функцію оцінки. Функція проявляється в наступному: – прибуток є індикатором ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання. Прибуток відображає кінцевий результат діяльності підприємства.

Стимулююча функція прибутку виявляється у фінансуванні діяльності та грошовому заохоченні працівників підприємства. Кожен управлінець повинен розуміти, що зростання доходів відбувається тільки в тому випадку, якщо частина прибутку вкладена в розвиток компанії. Фіскальна функція означає, що прибуток є основним джерелом створення бюджету держави і позабюджетні фонди. Ці відрахування надходять державі у вигляді податків і спрямовані на фінансування основних функцій, які виконує держава.

Далі розглянемо методи управління прибутком на підприємстві. Існує кілька методів:

- економічні методи (спонукання);
- організаційно-розпорядчі методи (примусу);
- соціально-психологічні методи (переконання).

Економічні методи управління прибутком підприємства це система заходів, за допомогою економічних важелів і стимулів спрямовує діяльність компанії в потрібне для суспільства напрямом, тим самим, надаючи непрямий вплив на виробництво. Дана система методів управління прибутком використовує всі господарські важелі: економічне стимулювання, податки, цінову політику і т. д. Ці важелі повинні повністю охоплювати об'єкт управління, тобто використовуватися комплексно і системно [2, с. 432].

Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства базуються на відповідальності людей. У даних методах передбачається використовувати владу керівників і відповідальність підлеглих. У ці методи входять різні способи впливу суб'єктом на об'єкт при використанні сили і влади – законів, інструкцій, наказів, розпоряджень та ін. Вони визначають права і обов'язки кожного керівника і підлеглого, а також кожного рівня і ланки управління. Щоб робота системи була найбільш результативною, необхідно виконання двох умов: відповідальність і узгодженість прав на кожному рівні управління.

Соціально-психологічні методи управління прибутком на підприємстві базуються на фундаменті моральних цінностей суспільства та особистості.

Об'єктами управління за допомогою цих методів виступають: особистісні характеристики працівників; порядок організації праці; наявність і використання інформаційного забезпечення; порядок

підбору, підготовки і перепідготовки штатних одиниць; згуртованість колективу; система спонукання працівників до ефективності виконання праці [3, с. 18-23].

При використанні даних методів оцінки підлягають соціально-психологічний клімат колективу і його вплив на окремих працівників. Для оцінки використовують різні методи: анкетування, психологічні тести, спостереження та ін. Також розробляють різні заходи, спрямовані на розвиток соціально-психологічних відносин всередині колективу.

З вище сказаного випливає, що прибуток є основною метою будь-якої компанії. Існування прибутку і є результат підприємницької діяльності підприємства, його мистецтва оптимально розподілити використовувані фактори виробництва і знайти їм правильне застосування. На ефективне управління прибутком на підприємстві впливає безліч факторів, які залежать як від самого підприємства в цілому, так і від його зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Голов Р.С. Економіка і управління на підприємстві [Текст]: підручник / Р.С. Голов, А.П. Агарков, В.Ю. Теплишев, Е.А. Єрохіна. – М.: Дашков і К, 2013. – 400 с.
2. Лобан Л.А. Економіка підприємства [Текст]: навчальний посібник / Л.А. Лобан. – М.: Сучасна школа, 2011. – 432 с.
3. Конобеєва О.Е. Особливості формування власних ресурсів муніципальних підприємств / О.Є. Конобеєва, Е.Е. Конобеєва // Інноваційний Вісник Регіон. – 2011. – 2 (24). – 18-23 с.

Турчина К.Ю.

студентка;

Семенова Л.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів*

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ПІДБОРУ І АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Люди є одним з найважливіших активів сучасних компаній. Саме завдяки ним підприємства працюють, як добре налагоджений механізм, прийняття на роботу є невід'ємною частиною управління персоналом, але перш ніж залучити нову людину до роботи, необхідно пройти етапи пошуку, відбору і підбору кандидатів на конкретну посаду.

Пошук кандидата. Пошук кандидатів може здійснюватися як за допомогою залучення нової людини зовні, так і за допомогою пошуку нового кандидата у межах працюючих на підприємстві людей. Обидва ці способи мають свої переваги і недоліки, які наведені у таблиці 1.

Внутрішній пошук може здійснюватися як серед працюючих на підприємстві, так і за рекомендаціями працівників, також можна розглянути кандидатури колишніх працівників чи кандидатів, що занесені у резерв. За допомогою внутрішнього пошуку кандидатів можна підтримувати мотивацію співробітників до продуктивної роботи [3].

Таблиця 1

Джерела пошуку кандидата: переваги та недоліки

Внутрішні джерела	
Недоліки	Переваги
<ul style="list-style-type: none"> • Необхідність у створенні і постійному покращенні комплексної програми розвитку персоналу; • Додаткові витрати на навчання / перенавчання; • Обмеження у залученні нових працівників зі свіжим поглядом, власною точкою зору, досвідом роботи і т. д.; • Формування небажаних неформальних зв'язків на підприємстві. 	<ul style="list-style-type: none"> • Формування ідеології «просування»; • Низькі витрати на пошук і адаптацію порівняно з залученням кандидата зовні; • Полегшення оцінки кандидатів; • Мотивація працівників, посилення їх відданості підприємству; • Спрощення процесу адаптації, як фінансово, так і психологічно.
Зовнішні джерела	
Недоліки	Переваги
<ul style="list-style-type: none"> • Збільшення витрат на пошук необхідних кадрів; • Висока вірогідність несумісності працівників; • Збільшення періоду та витрат на адаптацію порівняно з внутрішнім пересуванням працівників; • Зниження мотивації працюючого на підприємстві персоналу, погіршення психологічного клімату у колективі. 	<ul style="list-style-type: none"> • Велика кількість можливостей пошуку; • Зниження витрат на навчання; • Відсутність небажаних неформальних зв'язків на підприємстві; • Залучення нових працівників зі свіжим поглядом, власною точкою зору, досвідом роботи і т. д.

Джерело: складено на основі [1]

До джерел зовнішнього пошуку можна віднести:

1. Пошук у мережі інтернет.
2. Самопроявлення кандидата.
3. Залучення засобів масової інформації.
4. Запит до державних центрів зайнятості.
5. Виїзди до навчальних закладів.
6. Звернення до спеціалізованих рекрутингових агентств. Приватні агентства з підбору персоналу.
7. Розміщення інформації на інформаційних стендах та інші способи розповсюдження.

Відбір кандидатів. Первинний відбір здійснюється за формально встановленими мінімальними вимогами, що пред'являються підприємством і вакантним робочим місцем до потенційного

працівника. Мінімальні вимоги визначаються для кожної конкретної посади у відповідності зі специфікою виконуваних функцій. Такими вимогами можуть бути: досвід, освіта, кваліфікація (наприклад, наявність прав на водіння автотранспортом), навички (володіння ПК і уміння працювати з певними програмами), вік. Попередній відбір здійснюється менеджером з персоналу на основі аналізу резюме, представленого претендентом [1]. Із великої кількості резюме необхідно обрати найбільш відповідні вимогам даної конкретної вакантної посади.

Підбір кандидата. Коли кандидати на посаду відібрані, починається процес підбору серед усіх кандидатів того, хто найбільш відповідає всім вимогам роботодавця. Підбір кандидата – це процес, у якому організація вибирає із претендентів на посаду одного або декількох осіб, які найкращим чином відповідають вимогам організації в конкретних умовах [2]. Це дуже складний процес протягом якого відбувається оцінка знань, умінь, особистих якостей, рівня освіти, фізичного стану людини і т. д. шляхом проведення співбесід, тестувань і аналізу отриманої інформації.

Адаптація нових робітників. В цілому сам процес адаптації можна поділити на декілька стадій:

- загальне ознайомлення з оточуючим середовищем та пристосування до нього (звикання, засвоєння стереотипів);
- асиміляція (повне пристосування);
- ідентифікація (ототожнення особистих цілей з цілями підприємства і колективу).

Для того, щоб процес адаптації проходив максимально успішно, необхідно розробити загальні та спеціалізовані програми адаптації. Загальні програми охоплюють все підприємство і допомагають прояснити такі питання, як: організаційна структура підприємства,

його цілі, потреби та проблеми, орієнтування напрямку розвитку підприємства на ринку, знайомство з керівництвом, оплата праці, охорона праці, техніка безпеки і т. д. Відповідно спеціальні програми надають ясність у питаннях, які стосуються безпосередньо роботи конкретного працівника, наприклад: функції підрозділу, де працює конкретний працівник, спектр обов'язків, правила та відповідальність, розташування робочого місця, вимоги до звітності, особливості роботи у колективі, тощо. Такі програми адаптації можуть бути використані і при первинній, і при вторинній адаптації. Після виконання програм адаптації (особливо це стосується спеціальної програми адаптації) необхідно дати новому робітнику можливість шляхом активних дій пристосуватися до нового середовища та перевірити одержані знання про організацію на практиці. В цей період треба надавати підтримку, регулярно та своєчасно разом з працівником проводити аналіз ефективності діяльності (у разі потреби проводити роботу над помилками), особливо взаємодії з колегами.

Закінчується процес адаптації поступовим подоланням виробничих та міжособистісних проблем і переходом до стабільної роботи. Процес адаптації триває в залежності від циклу технологічного процесу виробництва і, головне, індивідуальних якостей молодого працівника [2].

Отже, процес підбору та адаптації персоналу є запорукою майбутньої роботи компанії. Від цього процесу може залежати майбутній розвиток або падіння компанії на ринку, тому що результат роботи визначають люди, які працюють на конкретному підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом. Підручник.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Виноградський М.Д. Управління персоналом.: навч. посібник / Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова А.М. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
3. Колот А.М., Цимбалюк С.О. Мотивація персоналу.– К.: КНЕУ, 2011. – 397 с.

Цюкало А.В.

студентка,

Науковий керівник: Петруня Ю.Е.

доктор економічних наук, професор,

Університет митної справи та фінансів

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІРТУАЛЬНИМ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Швидкі темпи економічних змін, стрімкий розвиток інформаційних технологій і мережевих способів роботи, прискорення інформаційних і комунікаційних потоків, ускладненням бізнесу та всеосяжна глобалізація сприяють переходу у нову інформаційну еру бізнесу – так званих віртуальних організацій. В цих умовах поступово здійснюється трансформація компаній від тих, що базуються на раціональній організації, до тих, які базуються на знаннях та інформації. Такі бізнес-структури за рахунок більш високої гнучкості можуть швидко адаптуватися до динамічних ринкових змін і трансформуватися в нові структури, формуючи при цьому той рівень компетенції, який необхідний для організації виробництва і надання послуг в залежності від потреб ринку, при критично низьких витратах з точки зору традиційного бізнесу.

Спираючись на дослідження Маргарет Р. Лі, яка проаналізувала можливості використання існуючих теорій лідерства для електронного керівництва, що ведуть до вдосконалення віртуальних комунікацій проекту [1, с. 466], можна зробити висновок, що психічна відстань може позитивно впливати на продуктивність у віртуальному колективі [2, с. 283-306]. Емпіричні дослідження Брама та Кунце передбачають, що менеджери повинні робити наголос на розвитку командної довіри на ранніх стадіях співробітництва у віртуальній команді, аби досягти високих результатів продуктивності [3, с. 595-614].

На підставі зробленого аналізу наукової літератури і узагальнюючи опис віртуальної організації, що надається різними авторами, термін віртуальна організація можна подати у вигляді чітко сформульованої наукової думки, а саме: віртуальна організація являє собою мережу незалежних фірм, які поєднані між собою, інколи тимчасово, з метою виготовлення продуктів чи послуг. Завдяки тому, що така мережа створюється у віртуальному просторі шляхом інформаційно-комунікаційної інтеграції ресурсів і компетенцій партнерів, такі організаційні структури нерідко називають квазіпідприємствами [4, с. 205-209].

Головна стратегія віртуальної організації пов'язана з орієнтацією на замовника, оскільки її основні характеристики – швидкість виконання замовлення та повнота задоволення вимог клієнта. Віртуальні корпорації є більш проникними порівняно з традиційними організаційними формами. Інтерфейси у віртуальній організації між компанією, постачальниками та клієнтами постійно змінюються, що призводить до розмивання традиційних функцій.

Специфічні риси і особливості діяльності віртуальних організацій в сучасних умовах інформаційно-орієнтованої економіки дозволяють отримати синергетичний ефект який можна описати трьома змінними:

збільшення прибутку в грошовому вираженні, зниження оперативних витрат і зниження потреби в інвестиціях.

Появу віртуальних підприємств можна розглядати як ще один крок в процесі інтеграції систем. Як приклад, давайте розглянемо контекст промислових підприємств (рис. 1):

– елементарний рівень – основні ресурси (роботи, верстати з ЧПУ, стрічкові конвеєри і т. д.) та їх локальні контролери повинні бути інтегровані для того, щоб побудувати осередок, присвячений специфічним функціям або наборам функцій (збірка, фарбування, огляд і т. д.);

– рівень цеху – різні елементи, транспортні підсистеми та склади об'єднані в рамках однієї системи виробництва;

– рівень внутрішньогалузевого підприємства (інтра-підприємства) – мета полягає в тому, щоб інтегрувати всі сфери діяльності підприємства, в тому числі не тільки в цеху, але і в інших відомствах (наприклад маркетинг, планування, проектування, і т. д.), та їх взаємодії;

– рівень зв'язку між підприємствами (інтер-підприємства) – передбачається співпраця між різними підприємствами. В мережі співпрацюють підприємства (віртуальні підприємства), кожен вузол яких вносить деяке значення в ланцюжок створення вартості. Матеріалізація цієї парадигми вимагає визначення еталонної архітектури процесу співпраці і розвитку інфраструктури підтримки, в тому числі сервісів для обміну інформацією, спілкування і співробітництво [5, с. 18-22].

Найголовнішим елементом, який повинен бути присутній у діяльності віртуальних організацій – довіра (рис. 2). Ефективність управління опосередковується саме на довірчих відносинах між покупцями та постачальниками продукції та послуг, тому компанія повинна акцентувати увагу на цьому аспекті. Крім того наявність

наочного контакту всередині віртуалізованої групи позитивно впливає на загальний рівень продуктивності співробітників.



Рис. 1. Рівні інтеграції у виробничих підприємствах

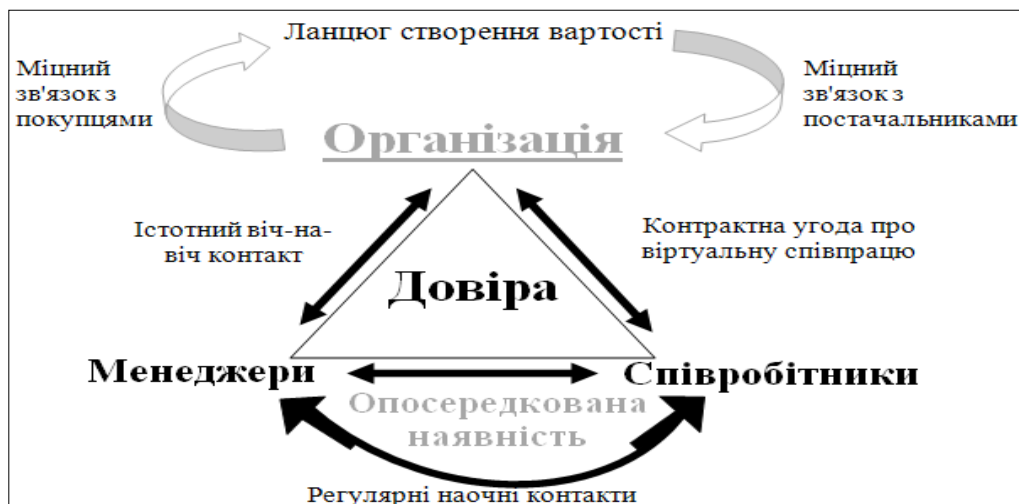


Рис. 2. Основа для ефективного функціонування віртуальних організацій

Для того щоб управлінець міг попередити або навіть уникнути певні проблеми при управлінні віртуальною організацією, йому слід максимально точно проаналізувати діяльність своєї компанії,

навколишнього середовища та усіх можливих факторів, які мають пряму чи опосередковану дію. На рис. 3. відтворено чинники, які призводять до ефективної діяльності та на які управлінець мусить в першу чергу звернути увагу.

Таким чином, можна констатувати, що до управління персоналом у віртуальних організаціях спостерігається брак уваги наукових досліджень стосовно найпоширеніших проблем у цій системі. Дане питання аналізується, як правило, з точки зору традиційного підприємства де працівник має своє конкретне робоче місце, тому фрагментарність досліджень цієї сфери створюють моделі, які не завжди відповідають вимогам ринків на сьогоднішній день.



Рис . 3. Модель управління

Джерело: [7, с. 20]

Список використаних джерел:

1. Маргарет Р. Лі. Ведучий проект віртуальної команди: Адаптація теорій лідерства та комунікаційних методів для організацій 21-го століття 1-й вид. Веса Raton: CRC Press, 2013. 217 с. ISBN 978-1-466-57688-9, с. 466.

2. Магнусон П., Шустер А., Процес, заснований на поясненні парадоксу психічної відстані: Дані з глобальних віртуальних команд. Управління міжнародного огляду. 2014, Vol. 54, Iss. 3. ISSN 0938-8249, с. 283-306.

3. Брам Т., Кунце Ф. Роль довірчого клімату у віртуальних командах. Журнал управлінської психології. 2012, Vol. 27, Iss. 6. ISSN 0268-3946. DOI: 10.1108/02683941211252446 с. 595-614.

4. Бойченко К. С. Віртуальне підприємство як фактор підвищення результативності бізнес-проекування / К. С. Бойченко // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 205-209.

5. Дюк С. (2001) Важливе значення зв'язку із засобами масової інформації, але без заміни особистого спілкування. Зв'язки з громадськістю Quarterly, 46 (4), с. 19-22.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Зварич О.І.

*кандидат економічних наук,
Івано-Франківський університет права
імені Короля Данила Галицького*

ПОБУДОВА МОДЕЛІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ І ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРИ

Останнім часом збільшилась кількість досліджень та публікацій, присвячених розв'язанню численних проблем окремих підрозділів інфраструктури на регіональному рівні. Наявні дослідження переважно стосуються виробничих, технологічних, екологічних аспектів функціонування підприємств виробничо-економічної інфраструктури, певних аспектів розвитку соціальної інфраструктури, проблем формування ринкової інфраструктури в Україні тощо, тобто мають фрагментарний характер. Меншою мірою досліджуються питання регіональної та місцевої інфраструктури як комплексного об'єкта впливу на економічний розвиток регіону.

Відносини в інфраструктурі за своєю економічною суттю є відносинами створення послуг та мають споживчий характер. У свою чергу, послуга, що лежить в основі діяльності будь-якого інфраструктурного об'єкта, є специфічною економічною категорією [1], що створює певні особливості інфраструктури як об'єкта управління, модернізації та реформування.

Словник іншомовних слів подає термін інфраструктура як «комплекс галузей економічного і соціального життя, які мають

підпорядкований і допоміжний характер, обслуговують виробництво й забезпечують умови життєдіяльності суспільства: виробнича інфраструктура, соціальна інфраструктура». Виробнича інфраструктура включає транспорт, зв'язок, енергетику, водну інфраструктуру і охорону навколишнього середовища, а соціальна інфраструктура охоплює науку, освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, культуру та відпочинок [2].

Соціально-економічний зміст поняття «регіональна інфраструктура» полягає у забезпеченні найнеобхідніших умов як соціального, так і економічного розвитку регіону. Однією з найважливіших пропорцій при цьому є співвідношення між його виробничим комплексом та інфраструктурою. Саме на прикладі об'єктів виробничої інфраструктури американським ученим-економістом Д. Ашауером доводиться безпосередній зв'язок між рівнем розвитку інфраструктури регіону (через показники валової вартості інфраструктури, динаміки обсягу державних капітальних вкладень саме в інфраструктурні підрозділи тощо) та рівнем активності його економічної складової, динамікою продуктивності праці, динамікою приватних інвестицій та, що особливо цікаво, динамікою норми прибутку в приватному секторі [3].

Важлива роль регіональної інфраструктури загалом впливає з її функцій, які умовно можна поділити на внутрішні (або спеціалізовані) та зовнішні (або загальнорегіональні) [4]. Внутрішні функції регіональної інфраструктури – це низка важливих соціальних та економічних функцій, які виконуються кожним підприємством, елементом та підрозділом регіональної інфраструктури. Зовнішні функції регіональної інфраструктури – це забезпечення комплексного, збалансованого розвитку регіону відповідно до його ресурсного

потенціалу та спеціалізації. Власне виконання зовнішніх функцій і є предметом даного дослідження.

Побудова моделі взаємозв'язку економічного розвитку регіону і його інфраструктури здійснена в два етапи. Перший етап полягає у підборі показників-репрезентантів виробничої, соціальної та ринкової інфраструктури та показника економічного розвитку регіонів України. Сукупність обраних показників-репрезентантів виробничої, соціальної та ринкової інфраструктури, методику їх обчислення та одиниці вимірювання наведено в табл. 1.

В якості показника економічного розвитку регіонів України обрано показник валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу.

На другому етапі вирішується задача оцінки взаємозв'язку між показниками регіональної інфраструктури та показником економічного розвитку регіонів. Вибір методики оцінки даного взаємозв'язку спирається на теорію математичної статистики, яка для такого аналізу пропонує використовувати кореляційно-дисперсійний аналіз або ж теорію метрики (відстані). Ці види аналізу схожі за суттю, але протилежні за висновками. В даному дослідженні зосереджено увагу на другому підході. При виборі метрики відстані з-поміж евклідової, Манхеттенської, Міхновського та ін. ми зупинились на евклідовій відстані.

Попри існуючу різноманітність підходів до розуміння сутності регіональної інфраструктури та існування відповідних концепцій, виділення різних рівнів регіональної інфраструктури, кожен з її елементів виконує свою функцію в економічній системі регіону. Тому класифікація регіональної інфраструктури за функціональною ознакою на виробничу, соціальну та ринкову інфраструктуру є, на нашу думку, найбільш точною.

Таблиця 1

**Сукупність показників-репрезентантів виробничої,
соціальної та ринкової інфраструктури регіонів**

№	Інфраструктура	Показник	Одиниці вимірювання
Виробнича інфраструктура			
1.1	Транспорт	Коефіцієнт відновлення дорожньої інфраструктури = інвестиції в дорожню інфраструктуру / щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям	млн. грн. / км на 1000 км ² території
1.2	Зв'язок	Гранична ефективність інвестицій у зв'язок = приріст доходів від надання послуг зв'язку / приріст капітальних інвестицій в зв'язок	відсотків
1.3	Енергетика	Виробництво електроенергії на одну особу	млн. кВт•год. / ос.
1.4	Водна інфраструктура	Коефіцієнт приросту загального водовідведення до приросту житлового фонду	відсотків
1.5	Охорона навколишнього середовища	Гранична ефективність інвестицій в охорону навколишнього середовища = приріст поточних витрат на охорону та раціональне використання природних ресурсів / приріст капітальних інвестицій на охорону та раціональне використання природних ресурсів	відсотків
Соціальна інфраструктура			
2.1	Наука	Коефіцієнт ефективності впровадження наукових розробок = обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку / внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні прикладні розробки	часток
2.2	Освіта	Показник охоплення дітей дошкільними навчальними закладами = загальна чисельність вихованців дошкільних навчальних закладів / загальна чисельність дітей у віці 1-6 років (без дітей, що навчаються у перших класах, організованих у школах)	Відсотків
2.3	Охорона здоров'я	Забезпеченість населення лікарняними ліжками	кількість ліжок на 10 тис. населення
2.4	Соціальний захист	Кількість будинків-інтернатів для громадян похилого віку та інвалідів (дорослих та дітей і молоді)	одиниць
2.5	Культура та відпочинок	Дитячі заклади оздоровлення та відпочинку	одиниць
Ринкова інфраструктура			
3.1	Торгівля	Індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту	відсотків

№	Інфраструктура	Показник	Одиниці вимірювання
3.2	Фінансова і страхова діяльність	Рентабельність фінансової та страхової діяльності	відсотків
3.3	Операції з нерухомим майном	Рентабельність діяльності підприємств у сфері операцій з нерухомим майном	відсотків
3.4	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	Рентабельність діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	відсотків
3.5	Інші види діяльності (діяльність громадських, екстериторіальних організацій і органів)	Рентабельність інших видів діяльності	відсотків

Джерело: розробка автора

Варто також зауважити, що регіональна інфраструктура не функціонує відокремлено. Вона повинна бути пропорційною рівню розвитку виробництва і обігу на кожному з етапів розвитку суспільства. Адже сучасна економіка вимагає наявності потужних промислових і торгових комплексів, мережі об'єктів логістичного забезпечення виробництва і обігу, інформаційно-комерційних мереж, високоефективних засобів фінансово-кредитних установ і розрахунків, а населення регіону повинно бути забезпечене якісними освітніми, медичними, культурно-просвітницькими послугами. Особливо важливе значення інфраструктура має для розміщення продуктивних сил та економічного розвитку регіонів.

Таким чином, запропонована модель взаємозв'язку між показниками регіональної інфраструктури та показником економічного розвитку регіонів дозволяє здійснювати аналіз за виділеними елементами, що може призвести до одного з наступних висновків. Відставання розвитку інфраструктури від темпів розвитку галузей промислового виробництва призводить до гальмування всього

процесу виробництва та розвитку інших сфер економіки, а це тягне за собою погіршення якості життя населення, зростання соціальної напруги та інших негативних наслідків. І навпаки, якщо розвиток інфраструктури є достатнім або випереджаючим, то в суспільстві можуть бути сформовані передумови для активних відтворювальних процесів в усіх галузях економіки, активізуються інвестиційні потоки, значно ефективніше використовуються ресурси та ін.

Список використаних джерел:

1. Черниш О. І. Ринок послуг: механізми державного регулювання в трансформаційній економіці / О. І. Черниш, В. В. Дорофієнко (заг. ред.). – Донецьк: ТОВ «РВК-ПРОМО», 2005. – 410 с.
2. Словник іншомовних слів. Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua>.
3. Aschauer David. Is the Public Capital Stock Too Low? / David Aschauer // Chicago Fed Letter. – 1987. – October.
4. Валентюк І., Регіональна інфраструктура: сучасний формат та інструменти розвитку / І. Валентюк, Н. Сич, В. Сухенко // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. – 2010. – Вип. 1. – С. 148-161. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnadu_2010_1_17.

Пандас А.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ЯК ВЕКТОР РОЗВИТКУ МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ

Сучасною тенденцією розвитку територіальних систем є розширення і перетворення великих міст в величезні формування, що створюють єдиний соціально-економічний простір зі своєю життєдіяльністю, системою зв'язків, власними економічними,

соціальними, екологічними, інфраструктурними інтересами в межах даної території. Поглинання великим містом навколишніх територій характеризує міський агломераційний процес, формуючі міські агломерації чи метрополії.

Міська агломерація – це компактна і відносно розвинена сукупність доповнюючих один одного міських і сільських поселень, що групуються навколо одного або декількох міст-ядер і об'єднані різноманітними і інтенсивними зв'язками; це той ареал, той простір потенційних і реальних взаємодій, в який вписується тижневий життєвий цикл більшості людей сучасного великого міста і його супутникової зони [1, с. 59]. Агломерація, в самому загальному уявленні, складається з густонаселеного міського ядра і навколишніх територій з меншою щільністю. Міські агломерації використовуються і як міра державного антикризового управління завдяки створенню нових виробничих потужностей в рамках нових територій, як факторів, що долають обмеженість територіальних ресурсів і перспективних напрямків зовнішнього середовища агломерації.

Реаліями українського сьогодення є слабкий розвиток дорожньо-транспортної, житлово-комунальної інфраструктури, недостатня розвиненість соціальної сфери, внутрішніх територіальних зв'язків, що не дають підстав вважати існуючі міські агломерації цілісними соціально-економічними комплексами.

Основою досягнення сталого розвитку агломерацій є реалізація системи комплексного територіального розвитку на базі сучасних принципів та напрямків, яка забезпечує створення, вдосконалення, впровадження і поширення інноваційно-інвестиційних механізмів у регіональній економіці з метою забезпечення стійкого економічного зростання в країні і в окремих регіонах.

Основою такого механізму може стати кластерний підхід, який і є стратегічно орієнтованим варіантом розвитку, що стимулює диверсифікацію економіки. Він являє собою об'єднання різних організацій (підприємств, органів державного управління, сфери послуг та ін.). Історичним прикладом, прояву кластерного підходу в 70-х рр. ХХ століття став розвиток району лондонських доків, в якому зосередився аеродром, концертний центр, житлові та офісні приміщення. Як відзначають дослідники, багато в чому цьому сприяла джеріфікація, що являє собою реконструкцію та відновлення побудов в раніше депресивних міських зонах.

В загальному вигляді, кластеризація – об'єктивний процес, викликаний глобалізацією, який стимулює зростання конкуренції, в тому числі за інвестиційні ресурси і зростання мережевих, неформальних зв'язків між суб'єктами [2, с. 183]. Кластеризація поширюється у всьому світі, сприяючи на прискорення розвитку інноваційно-технологічних процесів в національних економіках.

Економічним ефектом від реалізації кластерного підходу буде служити:

1. Соціально-економічний розвиток території обласного значення поблизу великого міста.
2. Розширення та посилення зв'язків та розвиток внутрішнього ринку.
3. Створення дорожньо-транспортної інфраструктури.
4. Максимальна реалізація місцевих ресурсів та можливостей.
5. Розвиток ринку нерухомості, викликаний попитом на нерухомість, землю не тільки в місті-ядрі, але і в поселеннях-супутниках.
6. Поступове досягнення рівного доступу населення різноманітних територій до соціально-побутових послуг, інфраструктурних благ.

7. Зростання умов та якості життя населення.

Однак для сталого розвитку в кластерному підході є і недоліки, а саме фактор часу. Реальні вигоди від формування та розвитку кластера можуть очікуватися не раніше, ніж через 5 років, тобто це довготривалий проект.

Подальше дослідження кластерного підходу в контексті розробки багатовекторної системи просторового розвитку слід зосередити на питаннях вивчення закономірностей його функціонування, розробки фінансової складової, якісної системи управління, яка має здійснюватися за допомогою контролю за збалансованим розвитком міста-ядра та поселень-супутників, прогнозування його ресурсних потреб, потреб ринку праці, нерухомості та землі, комплексу туристично-рекреаційних та інших майданчиків.

Все це створить умови для залучення інвестиційних ресурсів, сприятиме зростанню ділової активності підприємницьких структур, розвитку соціальних, економічних, інформаційних і інтегрованих систем, реалізації маркетингової стратегії формування привабливого іміджу що, в свою чергу, дасть імпульс підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Анимица Е.Г. Градоведение: учеб. пособие / Е. Г. Анимица, Н.Ю. Власова. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010. – 433 с.
2. Киреева А.А. Теоретико-методологические основы формирования условий развития инновационных кластеров // А.А. Киреева Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 1. – С. 182-189.

Хомюк Н.Л.

*кандидат економічних наук, докторант,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки*

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «СІЛЬСЬКИЙ РОЗВИТОК»

Питання розвитку сільських територій є недостатньо висвітленим не тільки в Україні, а й у світі. Дуже часто сільський розвиток ототожнюють з аграрним розвитком, в результаті чого акцентується увага у соціально-економічному розвитку сільських територій на сільському господарстві. Розвинені країни світу спрямовують ресурси та зусилля на інтегрований сільський розвиток.

Слід розмежовувати поняття «сільський розвиток» та «розвиток сільських територій». На думку, Бородіної О. М. та Прокопи І. В, хоча ці поняття стосуються розвитку села як соціально-територіальної підсистеми суспільства, перше з них акцентує увагу на сталості розвитку, його соціоекономічній складовій, забезпеченні суспільного добробуту та людського розвитку, інший – на виробничих та інфраструктурних аспектах [1, с. 22]. Під сільським розвитком науковці розуміють такий процес, при якому забезпечується гармонійний соціоекономічний прогрес сільської місцевості на основі самоорганізації сільських громад із максимально можливим використанням чинників ендогенного розвитку (місцевих активів) при їх поєднанні із зовнішніми можливостями. Запропоноване трактування «сільський розвиток» відображає його як триєдиний процес: ідентифікацію сільських громад на основі їхньої самоорганізації; господарське освоєння місцевих ресурсів; створення засобів існування для всіх членів громад на основі інноваційних рішень [1, с. 21].

Малік М. Й. та Хвесик М. А. вважають, що сільський розвиток – це формування життєспроможної системи, сукупності знань про

сільський соціум, механізми ведення сільського господарства на засадах сталого розвитку на всій сільській території [2].

Використання поняття «сільський розвиток» передбачає розвиток у межах руральної (від. англ. rural – сільський) частини територій, розміщеної у просторі. Такий підхід дозволяє об'єктивно оцінити розвиток сільської соціально-територіальної підсистеми суспільства через виконання нею комплексу певних функцій, виключає визначення спрямованості сільського розвитку довільно обраною функцією, передусім продовольчою [3].

Аграрний розвиток сільських територій полягає у посиленні аграрного виробництва як економічної домінанти територіальних громад. Його завданням є максимально можливе продуктивне використання усієї сукупності місцевих ресурсів на основі гармонізації інтересів численних суб'єктів, бажаючих розвивати бізнес у межах юрисдикції місцевих органів влади. Насамперед – формування суб'єктів малого і середнього бізнесу, кооперативів, кластерів, які мають сприяти утворенню аграрно-промислових комплексів [4].

Аграрна галузь забезпечує населення сільськогосподарською продукцією, тому одне із завдань держави у галузі сільського господарства є підвищення продуктивності агровиробництва. У сільському господарстві земельні ресурси є основним засобом виробництва, важливою частиною природних ресурсів, а також просторовою базою для розміщення підприємств усіх галузей народного господарства. Особливостями землі є її територіальна обмеженість, незамінність, стабільність просторового розміщення, здатність до відтворення родючості та ін. [5].

Прерогативою розвитку сільських територій є покращення, в першу чергу, умов життєдіяльності селян (оскільки крім сільського

господарства, розвиток села охоплює ще й інші сфери – освіту, охорону здоров'я, довкілля, інфраструктуру та ін.).

Головна проблема сільських жителів полягає в тому, що їх фінансове становище більш складне, ніж у міського населення. Про низький рівень життя сільських мешканців України свідчить такий показник, як частка населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче законодавчо встановленого прожиткового мінімуму: якщо загалом по Україні у 20016 р. вона становила 10,2%, то у сільській місцевості – 13,8%. Частка населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче фактичного прожиткового мінімуму по Україні у 20016 р. становила 65,0%, а у сільській місцевості – 73,6% [6, с. 83].

Сільський розвиток слід розглядати як соціально-економічний процес розширеного відтворення розвитку сільських територій, що забезпечує гармонійне зростання економічної, соціальної, демографічної, етнічної та екологічної сфери. Він повинен проявляється в розширенні сфер зайнятості та доходів сільського населення, належному забезпеченні медичними та освітніми закладами, покращенні дорожньо-транспортної інфраструктури, створенні умов для розвитку альтернативних напрямів підприємництва та їх подальшої диверсифікації на даних територіях, збереженні та покращенні природних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Теорія, політика та практика сільського розвитку/ [за ред. О. М. Бородіної, І. В. Прокопи]; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., – 2010. – 376 с.
2. Малік М. Й., Хвесик М. А. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва / Малік М. Й., Хвесик М. А. // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 3-12.
3. Павлов О. І. Сільський розвиток як предмет наукового аналізу / О. І. Павлов // Актуальні проблеми державного управління. – 2008. – № 2. – С. 154-161.

4. Буряк М. І. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил сільських територій у контексті системних реформ / М. І. Буряк // Вісник Дніпропетровського державного аграрного-економічного університету. – 2015. – № 4. – С. 137-142.

5. Хомюк Н. Л. Сутність земельних ресурсів та їх раціональне використання / Н. Л. Хомюк // Інноваційна економіка – 2013. – № 5. – С. 143-145.

6. Статистичний щорічник України за 2016 рік / [за ред. І. Є. Вернера]. – К. – Державний комітет статистики України, 2017. – 611 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Кошарна С.К.

аспірант;

Коржнев М.М.

*доктор геолого-мінералогічних наук, професор,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНИХ ТА ЕКОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ВИДОБУТКУ ТА ПЕРЕРОБКИ ЗАЛІЗНИХ РУД У КРИВОМУ РОЗІ

Ефективний контроль над розподілом фінансування заходів, спрямованих на охорону та відновлення окремих сфер геологічного середовища, мусить включати регулярний геохімічний моніторинг, що дає можливість проводити наглядні порівняння стану навколишнього середовища із початковим.

Авторами був проведений аналіз отриманих, внаслідок польових та лабораторних робіт (2016–2017 рр.), даних, відносно забруднення ґрунтів Кривого Рогу. Із 49 проб, відібраних і проаналізованих напівкількісним атомно-емісійним (АЕ) спектральним аналізом проб, 17 проб було продубльовано атомно-абсорбційним (АА) спектральним аналізом на Cr, Cu, Pb, Zn. Проведене дослідження дозволило зробити наступні висновки:

1. Практично всі техногенні об'єкти гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК) у Кривому Розі представляють собою локальні природно-техногенні геоекосистеми, що мають власну циклічність

розвитку, пов'язану з технологічними циклами видобутку і збагачення залізних руд.

2. Хоча точність і чутливість напівкількісного АЕ спектрального аналізу невеликі, використання його даних у геохімічних дослідженнях разом з даними АА спектрального аналізу виправдано тому, що атомізація проб при температурі електричної дуги (біля 6800°K) проходить повністю, у той час як при АА аналізі вилучення елементів у робочий розчин може проходити не повністю внаслідок різної хімічної стійкості мінералів.

3. Вміст і розподіл важких металів (ВМ) у ґрунтах на об'єктах гірничозбагачувальних комбінатів залежить, головним чином, від відсоткової частки у них матеріалу: а – кори вивітрювання гранітоїдів і порід зеленокам'яних поясів Середнього Придніпров'я та порід криворізької серії; б – продуктів відходів збагачення залізних руд на ГЗК і осадів, сформованих при скиді високомінералізованих шахтних вод і технічних вод підприємств; г – матеріалу шлаків і димів металургійних підприємств, привнесеному вітром; д – продуктів перетворення побутових відходів.

4. Основним джерелом надходження ВМ у ґрунти у Кривому Розі є шлаки і дими металургійних підприємств [4; 5]. Таким джерелом не можуть бути шлами переробних підприємств внаслідок їх низького вмісту елементів-домішок, в тому числі і важких металів, в породах залізиште-кремєневих формацій.

5. При потраплянні ВМ у ґрунти йде їх перерозподіл під дією вітру і атмосферних опадів з перенесенням і накопиченням мулистих часток – основних концентраторів ВМ у більш низькі місця рельєфу. В цілому, це приводить до розсіяння ВМ у ґрунтах з частковим зниженням їх концентрацій.

6. Результатами проведених досліджень був підтверджений вплив, на накопичення важких металів у геологічному середовищі, не лише гірничодобувних і переробних підприємств та металургійних комбінатів, але і звичайних, побутових відходів та комунальних стоків. Також підтверджена тенденція до активного адсорбування рослинами певного відсотку ВМ [2; 3], що у сукупності із періодичними рекультиваційними роботами значно знижує концентрації досліджуваних елементів, утримуючи їх в більшості випадків у межах гранично-допустимих концентрацій на об'єктах ГЗК.

Враховуючи прагнення більшості металургійних підприємств Кривого Рогу до відокремлення свого економічного зростання від впливу на навколишнє середовище, яке супроводжується утворенням відходів та екологічними витратами з відновлення природних ресурсів та компенсації негативних наслідків забруднення, врахування даних висновків та подальший регулярний геохімічний моніторинг можуть суттєво вплинути на процес досягнення поставленої мети.

Список використаних джерел:

1. Бейзель Н.Ф. Атомно-абсорбционная спектрометрия: Учеб. Пособие. – Новосиб. гос. ун-т. Новосибирск, 2008. – 72 с.
2. Гринь А.В., Ли С.К. Поступление тяжёлых металлов в растения в зависимости от их содержания по миграции // Тезисы докладов II-го Всемирного совещания по миграции загрязнённых веществ в почвах и определённых сферах. Ленинград, 1980 г. – С. 46-48.
3. Ковда В.А. Биогеохимия почвенного покрова. – М.: Наука, 1985. – 264 с.
4. Коржнев М.М. (ред.) Критерії екологічної і геолого-економічної оцінки та мінералогія відходів гірничо-металургійного комплексу Кривбасу / С.О. Довгий, В.В. Іванченко, М.М. Коржнев, Курило М.М., Трофимчук О.М., Яковлев Є.О. – К.: Ніка-Центр, 2013. – 228 с.
5. Коржнев М.М. (ред.) Геологічна будова та сучасні геолого-економічні й екологічні умови видобутку і переробки залізних руд Криворізько-Кременчуцької зони / С.О. Довгий, М.М. Коржнев, М.М., Трофимчук, В.В. Іванченко, Курило О.М.,

Покалюк В.В., Яковлев Є.О., В.В. Стеценко, Беліцька М.В., Кошарна С.К., Стеценко А.І. – К.: Ніка-Центр, 2017. – 208 с.

6. Міська програма вирішення екологічних проблем Кривбасу та поліпшення стану навколишнього природного середовища на 2016–2025 роки.

7. Перельман А.И. Геохимия ландшафта. – М.: Высш. шк., 1975. – 342 с.

8. Савченко О.Ф., Дацій О.І., Байда А.О., Зима Г.І. Екологічні витрати: проблеми права, обліку та оподаткування // Економіка і держава. – 2015. – № 5. – С. 11-19.

9. Хасанов Р.Р., Хусаинов Р.Р. Атомно-эмиссионный спектральный анализ: Учебно-методическое пособие. – Казань: Казанский (Приволжский) федеральный университет, 2012. – 27 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Брик М.М.

аспірант,

Науковий керівник: Палюх М.С.

кандидат економічних наук, доцент,

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ І ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

Згідно П(С)БО 30 «Біологічні активи» біологічним активом (БА) є тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [1].

Проблемним питанням обліку є порядок оцінки довгострокових БА на дату складання річного Балансу. Найбільшу складність в цій ситуації представляє оцінка БА на дату складання Балансу. БА відображаються на дату проміжного і річного балансу за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Визначення справедливої вартості додаткових БА і сільськогосподарської продукції ґрунтується на цінах активного ринку. У витрати на місці продажу включається тільки частина витрат на збут, які безпосередньо пов'язані з продажем БА і сільськогосподарської продукції на активному ринку, а саме комісійні винагороди продавцям, брокерам, а також непрямі податки, які сплачуються при реалізації цих активів. Транспортні й інші витрати на збут до витрат на місці продажу не відносяться.

Підприємство може самостійно визначати методику аналізу джерел інформації з метою встановлення справедливої вартості БА або сільськогосподарської продукції, що в обов'язковому порядку повинно бути зафіксовано в наказі про облікову політику підприємства.

На дату балансу БА оцінюються виходячи із цін, які склалися на відповідні БА на активному ринку на звітну дату. Для визначення ціни аналізуються цінові пропозиції постійних конкурентів (покупців і заготівельних організацій) на БА, які оцінюються, і ціни підприємств регіону, які продають подібні БА. Підприємство також може визначити справедливу вартість БА на дату балансу по останній ринковій ціні операції з такими активами (за умови відсутності значущих негативних змін в технологічній, ринковій, економічній чи правовій сфері, в якій існує підприємство).

При відсутності інформації про ринкові ціни на окремі види БА їх справедливу вартість можна визначити виходячи з ринкових цін на подібні БА, відкориговані з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей чи ступеню завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість. Підприємство може визначити справедливу вартість БА за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на БА. Біологічний актив може бути оцінений за вартістю сільськогосподарської продукції чи іншої продукції, яка може бути отримана при припинення процесів його життєдіяльності (велика рогата худоба, свині можуть оцінюватися по вартості м'ясопродуктів). У випадку оцінки БА за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на БА, підприємство може самостійно визначити склад таких показників, розробити порядок їх визначення, а також методику оцінки БА з застосуванням відмічених показників, що також в

обов'язковому порядку повинно бути зафіксовано в наказі про облікову політику [4].

У випадку відсутності інформації про ринкові ціни на БА справедлива вартість визначається по теперішній вартості майбутніх чистих грошових надходжень від активу [2].

Теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від активу визначається шляхом застосування відповідної ставки дисконту до майбутніх грошових потоків від безперервного використання активу і його продажу (списання) в кінці терміну корисного використання (експлуатації). Майбутні грошові потоки від активу визначаються, виходячи з фінансових планів підприємства на період не більше п'яти років. Якщо у підприємства є досвід визначення суми очікуваного відшкодування активу маючи розрахунки, які свідчать про достовірність оцінки майбутніх грошових потоків, то така оцінка може визначатися на основі фінансових планів підприємства, які охоплюють період більше п'яти років. При цьому грошові потоки в році, який настає за останнім роком, на який складено фінансовий план, і кожен наступний рік використання активу приймається в сумі, яка (без урахування впливу інфляції) не перевищує величину грошових потоків останнього року, на який складено фінансовий план.

Ставки дисконту базуються на ринковій ставці відсотку (до вирахування податку), яка використовується в операціях з подібними активами. При відсутності ринкової ставки відсотку ставка дисконту базується на ставці відсотку на можливі позики підприємства чи розраховується по методу середньозваженої вартості капіталу підприємства [3; 4; 6; 7].

Довгострокові БА, справедливу вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, визнаються і відображаються за

первинною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності [3; 4; 6; 7].

З метою організації процесу оцінки справедливої вартості БА на підприємствах доцільне створення постійно діючих Комісій з визначення справедливої вартості БА та сільгосппродукції. Важливим напрямком реалізації облікової політики щодо оцінки БА та сільськогосподарської за справедливою вартістю є постійний збір членами Комісії інформації щодо цін на БА та сільгосппродукцію на активному ринку [5]. Отримані членами Комісії носії інформації щодо цін активного ринку повинні постійно узагальнюватися та зберігатися на підприємстві [6].

Функціональні обов'язки щодо систематизації даної інформації та ведення бухгалтерської справи з оцінки справедливої вартості слід покласти на бухгалтера, який відповідав би за ведення обліку оцінюваних активів і входив до складу Комісії. В даній бухгалтерській справі необхідно систематизувати всю інформацію щодо визначення справедливої вартості БА та сільгосппродукції. В справу доречно включати: протоколи засідань Комісії; акти визнання справедливої вартості за видами БА та сільгосппродукції; документи, що підтверджують ринкові ціни прийняті для розрахунку справедливої вартості; висновки та розрахунки Комісії виконані при застосуванні методів експертної оцінки та прийняття цін; звіти про оцінку ринкової вартості виконані залученими незалежними оцінювачами.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 р. № 1315. (Із змінами і доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 14 грудня 2007 року № 1413, від 10 листопада 2009 року № 1307, від 2 червня 2010 року № 302, від 7 лютого 2013 року № 73, від 30 вересня 2014 року № 987).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 № 817.

3. Звітність сільськогосподарських підприємств за вимогами П(С)БО 30 «Біологічні активи»: Практичний посібник / [За ред. Лузана Ю.Я., Жука В.М.] – К.: Юр-Агро-Веста, 2008. – 230 с.

4. Звітність сільськогосподарських підприємств: Практичний посібник / [За ред. Лузана Ю.Я., Жука В. М., Гаврилюка В.М.] – К.: Видавництво ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2009. – 224 с.

5. Звітність сільськогосподарських підприємств: практичний посібник / Б.В. Мельничук, Н.Л. Жук, В.М. Метелиця, Л.С. Стецюк. – К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2015. – 60 с.

6. Сук Л.К., Сук П.Л. Облік довгострокових біологічних активів // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 6. – С. 45-48.

7. Сук Л.К. Бухгалтерський облік сільськогосподарської продукції // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 6. – С. 49-52.

Говда Г.А.

доцент;

Пуняк А.В.

студент,

Національний лісотехнічний університет України

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЛІСОПРОДУКЦІЇ ТА ПРОДУКЦІЇ ПОБІЧНОГО КОРИСТУВАННЯ ЛІСОМ

Важливою умовою ефективного функціонування підприємств лісового господарства та досягнення ними прибутків у складних економічних умовах сьогодення є належна організація обліку їх продукції, що отримується шляхом використання лісових ресурсів – лісопродукції та продукції побічного користування лісом.

Лісовий кодекс України передбачає, що використання лісових ресурсів може здійснюватися в порядку загального і спеціального використання.

До лісових ресурсів відносять деревні, технічні, лікарські та інші продукти лісу, що використовуються для задоволення потреб населення і виробництва та відтворюються у процесі формування лісових природних комплексів. Також це корисні властивості лісів, що використовуються для задоволення суспільних потреб [1].

Загальне використання ресурсів (прогулянки на території лісу, збір грибів, ягід, дикорослих трав'яних рослин для власного споживання) можуть здійснювати усі громадяни України без спеціальних дозволів (за винятком випадків, передбачених спеціальними законодавчими актами).

Спеціальне ж використання лісових ресурсів, до якого на даний час належить заготівля деревини і другорядних лісових матеріалів, побічні лісові користування, а також використання корисних властивостей лісів для культурно-оздоровчих, рекреаційних, спортивних, туристичних і освітньо-виховних цілей, потреб мисливського господарства, проведення науково-дослідних робіт, здійснюється в межах спеціально визначених лісових ділянок. Порядок і умови такого використання передбачені спеціальними Постановами Кабінету міністрів України (КМУ) та Державного агентства лісових ресурсів України (ДАЛР України).

Таким чином, підприємства лісового господарства отримують продукцію внаслідок спеціального використання лісових ресурсів. Для належної організації її обліку необхідно розрізняти основні види продукції.

Лісопродукція, тобто заготовлена деревна сировина є таких видів: деревний хлист, ділова деревина (сортименти), деревина дров'яна для технологічних потреб (деревина технологічна), дрова, хворост (хмиз)

та інші види. Усі ці види передбачають особливості вимірювання кількості продукції, залежно від їх видових характеристик.

Спроби врегулювати ділянку обліку лісопродукції були зроблені з прийняттям Інструкції з обліку продукції лісозаготівель, лісопиляння і деревообробки на підприємствах Державного комітету лісового господарства України № 205 від 19 грудня 2003 р. [2]. Нею були визначені порядок обліку такої продукції в лісництвах, цехах, дільницях, інших виробничих підрозділах підприємств Держкомлісгоспу України. Проведена класифікація лісопродукції залежно від початкових характеристик і стадій обробки, а також наведено перелік обов'язкових форм первинних документів для її обліку.

Запровадження на підприємствах ДАЛР України системи електронного обліку деревини, яка дає можливість повністю переглянути ланцюг руху заготовленої деревини від місця її заготівлі до кінцевого споживача, поставило нові вимоги до первинних бухгалтерських документів обліку лісопродукції.

Порядок електронного обліку заготовленої деревини передбачає, що майстер лісу, помічник лісничого чи лісничий на лісосіці за допомогою кишенькового персонального комп'ютера (КПК) проводить приймання лісопродукції від підприємця, який її заготовив. Інформація про заготовлену деревину заноситься до КПК та присвоюється їй бірка-чіп, за допомогою якої можна зчитати інформацію про дану продукцію на спеціальних пристроях. Введена інформація потрапляє до центральної бази даних для подальшої обробки, аналізу та контролю.

Було розроблено Тимчасову інструкцію з електронного обліку продукції лісозаготівель, лісопиляння і деревообробки на підприємствах Державного агентства лісових ресурсів України у 2012

році, однак не проведено її реєстрацію в Міністерстві юстиції, а тому цей документ має швидше рекомендаційний, ніж юридичний характер.

Облік лісопродукції ведеться в кількісних показниках загалом по підприємству, лісництвах (цехах) і окремих матеріально-відповідальних особах.

По кожному місцю зберігання (ліс, промсклад, кінцевий склад, цех) хлисти і жердини обліковуються по породах і кількості щільних кубометрів; ділова деревина – по породах, сортиментах, сортах і діаметрах в щільних кубометрах; дрова – по групах порід в щільних кубометрах; хворост в щільних кубометрах. Пилопродукція обліковується по породах, сортах, товщині в щільних кубічних метрах, а дошки, крім того, – обрізні і необрізні. Продукція переробки деревини обліковується в установлених одиницях виміру (щільні кубометри, квадратні метри, штуки, комплекти та ін.).

Первинний облік лісопродукції ведеться окремо у матеріально-відповідальних осіб (в лісі і на верхніх складах, на кінцевих складах, в цехах переробки деревини) і узагальнюється в бухгалтерії підприємства. Для цих груп рекомендовано застосування різних первинних документів.

Так майстер лісу чи лісничий по заготовленій, підвезеній на проміжні склади (трелі), вивезеній на кінцеві склади, реалізованій та використаній на власні потреби лісопродукції щомісячно роздруковує з КПК і в установлені строки подає в лісництво (цех) Рапорт про рух лісопродукції, додавши усі документи по надходженню і списанню лісопродукції, а також Реєстр товарно-транспортних накладних (ТТН) по видах кінцевих складів або реалізації.

На кінцевих складах на одержану від вивезення лісопродукцію в КПК ведеться Журнал надходження лісопродукції, інформація в який заноситься автоматично після приймання лісопродукції по кожній ТТН.

Особливістю обліку в цехах переробки є ведення Щоденника надходження сировини в цех переробки, який застосовується для оформлення робіт по розпилюванню деревини та виготовленню виробів переробки. Також формується Відомість обліку виготовленої продукції переробки деревини і витрат сировини, яка є зведеним документом і формується на підставі змінних рапортів, наряд-актів на переробку деревини та інших первинних документів.

На підставі одержаних від відповідальних працівників первинних документів та звітів, після їх затвердження лісничим (начальником цеху та ін.) бухгалтер підприємства приступає до складання зведених документів та звітів.

Такими документами є:

– Журнал виконаних лісогосподарських робіт (форма ЛГ-2) (по заготівлі і підвозці (трелюванню) лісопродукції та розкряжуванню хлистів) – складається на підставі Наряд-актів на виконання робіт, Актів приймання-передачі робіт по заготівлі деревини (інших лісогосподарських робіт). Важливо окремо вказувати види робіт окремо по рубках головного користування, рубках формування та оздоровлення лісів та інших заходів, пов'язаних з веденням лісового господарства та інших заходів, не пов'язаних з веденням лісового господарства.

– Журнал інших виконаних робіт (форма ЛГ-3) – складається на підставі Наряд-актів на виконання робіт та інших первинних документів формується.

– Реєстр використаної на власні потреби лісопродукції (форма ЛГ-17) – формується на підставі наряд-актів та інших документів.

– Журнал реалізації лісопродукції (форма ЛГ-19) – складається на підставі первинних документів по реалізації (відпуску) лісопродукції

(товарно-транспортна накладна, специфікація-накладна на деревину відпущену).

– Звіт про рух лісопродукції – формується у розрізі структурних підрозділів, матеріально-відповідальних осіб або по підприємству загалом на підставі проведених первинних документів про надходження/відвантаження лісопродукції.

Так як підприємства лісового господарства використовують журнально-ордерну форму обліку, то після затвердження місячних Звітів про рух лісопродукції від лісництв (цехів) бухгалтерія підприємства зводить ці звіти в додатку до журнал-ордера № 5.

У лісах без заподіяння їм шкоди може здійснюватися заготівля другорядних лісових матеріалів: живиці, пнів, лубу та кори, деревної зелені, деревних соків, а також продукція побічних лісових користувань – заготівля сіна, випасання худоби, розміщення пасік, заготівля дикорослих плодів, горіхів, грибів, ягід, лікарських рослин, збирання лісової підстилки, заготівля очерету.

Облік такої продукції здійснюється на підставі Актів та Нарядів-актів і узагальнюється за матеріально-відповідальними особами чи структурними підрозділами, з подальшим відображенням у звітах і журнал-ордерах.

Необхідність застосування програмного забезпечення для передачі звітів у контролюючі та керівні органи, формування аналітичних звітів та довідок за вимогами різних користувачів, передбачає застосування комплексних бухгалтерських комп'ютерних програм. Незважаючи на достатньо широкий асортимент цього продукту на ринку, підприємства лісового господарства часто стикаються з проблемами їх вибору, так як доступні програмні продукти не враховують специфічних умов лісогосподарських підприємств.

Висвітлені проблеми обліку в лісогосподарських підприємствах, зокрема щодо лісопродукції та продукції побічного користування лісом, зумовлює потребу у подальших наукових дослідженнях і прикладних розробках.

Список використаних джерел:

1. Лісовий кодекс України: Кодекс від 21.01.1994 р. № 3852-ХІІ – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.
2. Інструкція з обліку продукції лісозаготівель, лісопиляння і деревообробки на підприємствах Державного комітету лісового господарства України № 205 від 19 грудня 2003 р.

Онешко С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний морський університет*

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ВИТРАТ СТИВІДОРНОЇ КОМПАНІЇ

Ефективно управляти витратами означає передусім своєчасно реагувати на ринкові зміни, виявляти факт відхилення від встановленого рівня, їх причини, дати їм об'єктивну оцінку, віддавати перевагу попереджальним діям перед коригувальними. Особливо актуальними стають питання, які включають аналіз витрат, їх методичного та інформаційно-аналітичного забезпечення.

З точки зору управлінського аспекту аналізу витрат необхідно зазначити, що аналіз має бути комплексним та включати всі види робіт та послуг, які виконуються стивідорними компаніями при обслуговуванні вантажо- і судновласників. Крім того, напрямки аналізу повинні включати визначення динаміки витрат, порівняння фактичних

витрат з плановими або з попереднім, базовим періодом, визначення структури.

Основні напрями аналізу витрат, які доцільно проводити стивідорним компаніям при вирішенні управлінських завдань, представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні напрями аналізу витрат стивідорної компанії

Напрямок аналізу	Сфера застосування
Аналіз витрат за економічними елементами	Встановлення потреби стивідорної компанії в матеріальних, трудових, енерго- та інших видах ресурсів
Аналіз витрат на одну гривню продукції (робіт, послуг)	Визначення ефективності стивідорної компанії від надання послуг
Аналіз собівартості переробки 1 т вантажу, надання 1 виду послуги	Встановлення акордних ставок на переробку вантажів, цін і тарифів на послуги, знижок
Аналіз витрат за статтями калькуляції	Визначення номенклатури вантажів, що ефективно переробляються, послуг, що надаються
Аналіз витрат в залежності від вантажообігу	Знаходження оптимального обсягу вантажообігу
Аналіз витрат за центрами відповідальності	Оцінка ефективності підрозділів-центрів витрат

Джерело: розробка автора

Використання окремих аспектів наведених напрямів для аналізу витрат стивідорної компанії дозволить вибрати найбільш сприятливий підхід з урахуванням цілей та напрямків аналізу. Важливого значення при цьому відводиться інформаційному забезпеченню для проведення аналізу.

Формування інформаційного забезпечення для аналізу витрат повинно враховувати часові ознаки в розрізі стратегічної та оперативної інформації.

На стратегічному рівні інформаційне забезпечення дозволяє надати керівництву і іншим зацікавленим користувачам значущу інформацію про загальну стратегію та про можливі пріоритетні напрями розвитку.

Така інформація включає: бази стратегічних даних, допущення та прогнози.

На оперативному рівні інформаційне забезпечення дозволяє здійснювати функції аналізу в короткостроковому періоді. Інформаційна база для оперативного аналізу витрат включає первинні документи, рахунки бухгалтерського обліку, облікові регістри, фінансову і статистичну звітність та інші джерела стосовно нормативів та відхилень.

Основною інформаційною базою для проведення аналізу витрат стивідорної компанії є:

1. Ф.-2 «Звіт про фінансові результати».
2. Ф.-3 «Звіт про рух грошових коштів».
3. Ф.-5 «Примітки до річної фінансової звітності»
4. Дані бухгалтерського обліку.
5. Пояснювальна записка до фінансового плану.

Форми фінансової звітності складаються згідно Національному положенню (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], яке визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів.

З позиції аналізу витрат в Ф.-2 «Звіт про фінансові результати» приводиться інформація про собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, втрати від участі в капіталі, інші витрати, елементи операційних витрат.

Необхідно відмітити, що з 2013 року «Звіт про фінансові результати» включає також «Звіт про сукупний дохід», що пов'язано з приведенням правил складання української фінансової звітності у відповідність з Міжнародними стандартами фінансової звітності.

На основі Ф.-3 «Звіт про рух грошових коштів» можливо визначити:

– витрачання по операційній діяльності на оплату: товарів (робіт, послуг), праці, відрахувань на соціальні заходи, зобов'язань з податків і зборів, інші витрачання;

– витрачання по інвестиційній діяльності на придбання: фінансових інвестицій, необоротних активів, виплати за деривативами, інші платежі;

– витрачання по фінансовій діяльності на викуп власних акцій, погашення позик, сплату дивідендів, витрачання на сплату відсотків, витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди, інші платежі.

З позиції аналітичної корисності для аналізу витрат Ф-5 «Примітки до річної фінансової звітності» розкриває інформацію про інші операційні доходи і витрати, доходи і втрати від участі в капіталі за інвестиціями, інші фінансові доходи і витрати, інші доходи і витрати. Визначення тенденцій по динаміці та структурі окремих статей витрат можливо виявити негативні тенденції та резерви щодо зменшення витрат.

Дані бухгалтерського обліку менш доступні для широкого кола користувачів інформації для аналізу витрат, при цьому мають значимість з позиції аналізу витрат в розрізі формування собівартості, аналітичної цінності деталізації та розшифровки витрат.

Достатньо інформативною є «Пояснювальна записка до фінансового плану», яку з 2014 року складають всі державні стивідорні компанії і яка містить деталізовану інформацію стосовно витрат, а саме формування фінансових результатів; виробнича собівартість; адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати; інші витрати; елементи операційних витрат.

Для проведення порівняльного аналізу витрат стивідорних компаній важливого значення мають інтернет-ресурси. З урахуванням інформатизації суспільства доступними для отримання інформації є дані Державного комітету статистики України, офіційні сайти портів, фінансові та аналітичні звіти стивідорних компаній. Складність аналізу такої інформації проявляється у відсутності уніфікованості звітів, відмінності у складанні фінансової звітності стивідорних компаній України, європейських та світових портів. Визнання релевантності даних по витратах суттєво відрізняється, в деяких випадках достатньо складно порівняти показники по витратах стивідорних компаній.

Вирішення питань, направлених на виявлення резервів та способів скорочення витрат стивідорної компанії, в цілому дозволить більш швидко реагувати на прискоренні темпи змін конкурентних умов на ринку стивідорної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

Яцик Т.В.

аспірант,

Київський національний університет

імені Тараса Шевченка

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ ТА КРИПТОВАЛЮТИ ЯК ОБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Інтенсивний розвиток комп'ютерних технологій та швидкі темпи глобалізації економіки призвели до збільшення грошових потоків в електронній комерції, що трансформує сучасну економічну систему. XXI століття характеризується віком цифрової економіки, невід'ємною частиною якої є безготівкові розрахунки, технологія блокчейн та криптовалюта. На сьогодні правовий статус криптовалюти в Україні залишається невизначеним. Незважаючи на це, Національний банк України активно вивчає досвід інших країн з метою врегулювання цих відносин в європейському та загальносвітовому контексті.

Крім того, не існує єдиного підходу до визначення поняття криптовалюти у фінансовому обліку, тому це питання потребує детального дослідження етапів розвитку системи криптовалюти та трансформації її функцій у конкретні періоди часу. На сучасному етапі триває дискусія стосовно того, як співвідносяться електронні гроші та криптовалюта, тому доцільно провести порівняльний аналіз електронних грошей та криптовалюти як об'єктів бухгалтерського обліку.

Електронні гроші (WebMoney Transfer, Limonex, UkrMoney, Яндекс.Деньги тощо), з'явившись на початку 90-х років XX сторіччя, стрімко захопили фінансовий ринок та увійшли у повсякденне життя. Дослідженню цього питання присвячували свої наукові роботи такі

вітчизняні науковці, як: Беліч А. В., Гура Н. О., Голубнича Г. П., Дорош Н. І., Мельник Т. Г., Мельниченко О. В., Новак О. С., Петрук О. М., Фещенко Є. А., Швець В. Г., Яцик Т. В. та ін.

Вагомий внесок у дослідження криптовалюти як особливого засобу платежу у фінансовому обліку здійснили також зарубіжні дослідники: Берентсен А., Грінспен А., Кемпбелл Р. Дж, Мазер Дж., Міллер Л., Фрідмен Ч., Хамфрі Д. та ін.

Перша криптовалюта – Bitcoin з'явилася у 2008 році, яка передувала виникненню інших криптовалют – Ethereum, Ripple, Bitcoin Cash, Litecoin, NEO тощо. На сучасному етапі обіг криптовалют набирає обертів, що зумовлює інтерес науковців до їх фінансово-правової сутності, аналіз якого викладено у працях Бегера Н., Вахрушева Д. С., Мельниченко О. В., Новак О. С., Петрук О. М. та інших. Ринкова капіталізація криптовалюти Bitcoin на 15 березня 2018 року складала 138,926,876 тис. дол. США, що практично в 1.5 раза перевищує ВВП України за 2017 рік. Новизна обох фінансових інститутів – і електронних грошей, і криптовалюти зумовлює відсутність єдиної правової позиції щодо теоретичного визначення їх співвідношення [5, с. 349].

Таким чином, на сучасному етапі триває дискусія стосовно того, як співвідносяться електронні гроші та криптовалюта. Сформувався три основних підходи до цього питання: так 1) Коен Р., Гринспанса А., Мак Е. та інші зазначають, що електронні гроші та криптовалюта – не взаємопов'язані фінансово-правові категорії; 2) Железов О. В., Проценко А. Т., Хідзев А. Т. та інші визначають криптовалюту видом електронних грошей; 3) Квітка О. В., Зайцев О. І., Достов В. Л., Шуст П. М. розглядають криптовалюту, як нову, еволюційну форму електронних грошей.

Сам термін (криптовалюта) претендує на те, що зміст явища, яке він описує, швидше за все, відноситься до поняття грошей. При цьому переважна більшість науковців вибудовує власні теоретичні і методологічні підходи, зосереджуючи свою увагу на першій частині цієї назви – «крипто», що розкриває технологічні аспекти її функціонування. Якщо б аналіз даного явища ґрунтувався на другій частині терміну – «валюта», то це дозволило б уникнути тих неточних висновків, які вже мають місце в прикладних і функціональних економічних науках [3, с. 132].

На сьогодні не досягнуто єдиної думки щодо сутності електронних грошей та вибору рахунку для їх обліку, що потребує подальших досліджень. Відповідно до статті 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні»: електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [1]. Також електронні (цифрові) гроші визначають як платіжний засіб, що існує тільки в електронному вигляді, тобто фактично у вигляді інформації, що міститься у спеціальних базах даних. Електронні гроші зберігаються в електронних гаманцях користувачів відповідної платіжної системи [1].

Слід також зазначити, що на сьогодні більшість зарубіжних авторів схиляються до того, щоб виокремити окремий вид цифрової валюти – криптовалюти. Так, відповідно до звіту консалтингової компанії Aхon Partners «Правове регулювання криптовалютного бізнесу», що був опублікований у лютому 2017 року, криптовалюта – це криптографічно захищена і децентралізована цифрова валюта, відомості про транзакції якої вносяться і зберігаються в «Blockchain» (публічній базі всіх транзакцій).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз електронних грошей та криптовалюти як об'єктів бухгалтерського обліку

№ з/п	Ознака	Електронні гроші	Криптовалюта
1	Визначення	одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [1].	децентралізований цифровий вимір вартості, що може бути виражений в цифровому вигляді та функціонує як засіб обміну, збереження вартості або одиниця обліку, що заснований на математичних обчисленнях, є їх результатом та має криптографічний захист обліку [2].
	Характеристика	є неперсоніфікованим наперед оплаченим засобом платежу, який використовується для мікроплатежів, і мають такі основні характеристики: одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої; наперед оплачений засіб платежу, який приймається іншими, ніж емітент особами; зобов'язання емітента, що виконується на вимогу користувачів [3, с. 132].	це криптографічно захищена і децентралізована цифрова валюта, відомості про транзакції якої вносяться і зберігаються в «Blockchain» (базі всіх транзакцій) [5, с. 349]; є об'єктом права власності, який може виступати засобом міні, відомості про який вносяться та зберігаються у системі блокчейн в якості облікових одиниць поточної системи блокчейн у вигляді даних.
2	Наявність єдиного емісійного центру	Директива ЄС 2009/110/ЄС визначає електронні гроші на основі трьох критеріїв: електронне зберігання; передача отримувачу тільки після їх отримання банком; платник, фізична чи юридична особа, не може бути їхнім емітентом.	Bitcoin – це передусім розподілена р2р мережа, в якій немає єдиного емісійного центру, а емісія відбувається автоматично на основі математичного алгоритму і кожен учасник мережі бере участь у підтриманні роботи мережі. Емітентами можуть бути як фізичні, так і юридичні особи.
3	Наявність публічної бази всіх транзакцій	Публічної бази всіх транзакцій не має. Особливістю електронних грошей є те, що з одного боку, вони є засобом платежу, а з іншого – зобов'язання емітента, яке має бути виконано у традиційних неелектронних грошах [6, с. 176].	Є одиницями вартості, що зберігаються у розподіленій мережі. Для забезпечення анонімності всіх операцій у мережі використовуються криптографічні методи асиметричного шифрування даних із застосуванням публічного та приватного ключів. Використання технології Blockchain – це публічна база всіх транзакцій, коли-небудь зроблених у системі Bitcoin, яка організована у систему блоків даних.
4	Автономність системи	Електронні гроші не можуть існувати поза консервативною фіатно-кредитною грошовою системою. Визнані на законодавчому рівні.	Bitcoin існує поза межами класичної грошової системи. Він є високотехнологічним явищем, що існує виключно за своїм внутрішнім математичним алгоритмом. Bitcoin на сьогодні виконує функцію грошей, не будучи при цьому електронними грошима.
5	Вартість	Електронні гроші емітуються банком, тому підкріплені зобов'язанням емітента. Вартість електронних грошей еквівалентна звичайним грошам, операції мають комісію.	Bitcoin не підкріплений зобов'язанням емітента вираженим у «реальних» грошах. Вартість Bitcoin є результатом співвідношення попиту та пропозиції на нього серед його користувачів
6	Контроль	Електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, емітуються банком, тому є повністю контрольованою системою.	Не має єдиного емітента, не може контролюватися урядом, операції з переказу коштів є миттєвими, анонімними та максимально дешевими

Джерело: розроблено автором за [1, 2, 5, с. 349; 6, с. 176]

Крім того, закордонні автори виокремлюють ряд відмінностей криптовалюти від електронних грошей. Так, у той час, як електронні гроші не можуть існувати поза консервативною фіатно-кредитною грошовою системою, криптовалюта існує поза межами класичної грошової системи. Криптовалюта є високотехнологічним явищем, що існує виключно за своїм внутрішнім математичним алгоритмом та виконує функцію грошей, не будучи при цьому електронними грошима. Інші відмінності цифрових грошей від електронних наведено в таблиці 1.

Отже, існують також певні характеристики, що присутні як для криптовалюти, так і для електронних грошей, так для обох активів існує реалізація права на конфіденційність (анонімність) та одночасно можливість автентифкації (контрагенти можуть ідентифікувати учасників та упевнитися в їх правах). Іншою схожою ознакою є їх трансферабельність (англ. transferability), тобто властивість електронних грошей та криптовалюти вільно передаватися між кінцевими користувачами. Деякі системи електронних грошей та криптовалюти надають користувачеві можливість здійснювати перекази без участі банку, це сприяє розвитку тіньової економіки. Високий рівень збереження цілісності інформації та авторизація (платіжна система автоматично оцінює достовірність трансакції) також характеризує як електронні гроші, так і криптовалюту. Іншими ознаками також є: мінімізація плати за трансакції, можливість мікроплатежів, швидкість і зручність платежів, захист від податкових органів.

Список використаних джерел:

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон від 05.04.2001 № 2346-III (зі змінами і доповненнями від 06.11.2016) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.

2. Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні: Проект Закон від 10.10.2017 № 77183-1 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710.

3. Петрук О. М., Новак О. С. Сутність криптовалюти як методологічна передумова її облікового відображення // Розвиток обліку, аналізу і аудиту суб'єктів суспільного інтересу: тези виступів Міжнар. Наук. Конф. – Житомир: Видавець О. О. Євенок, – 2017. – 480 с. – С. 132-134.

4. Яцик Т. В. Методи оцінки грошових коштів та потоків в економічному аналізі / Т. В. Яцик // Глобальні проблеми економіки та фінансів. – 2017. – С. 16-19.

5. Яцик Т. В. Методика фінансового обліку криптовалюти як особливого виду електронних грошей / Т. В. Яцик // Молодий вчений. – 2017. – № 2 (42). – С. 349.

6. Яцик Т. В. Сутність криптовалюти та етапи її розвитку у фінансовому обліку / Т. В. Яцик // Молодий вчений. – 2018. – № 3 (55).

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В.

*доктор економічних наук,
старший науковий співробітник, доцент;*

Вигівська А.О.

*магістр,
Вінницький національний аграрний університет*

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ПРИВАТНОЇ ШКОЛИ ТА ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Створення дієвої системи доступної неперервної освіти має розглядатися як базова умова реалізації права кожної людини на вільний розвиток, проголошеного у Конституції України, забезпечення гідного рівня життя громадян. Проте на сучасному етапі розвитку України у сфері науки і освіти існує низка проблем. Тривожним показником стану української освіти є той факт, що за існування в Україні близько 1000 вищих навчальних закладів різних рівнів акредитації та форм власності жоден з українських університетів не входить до рейтингу п'ятисот кращих вищих навчальних закладів світу.

З цих причин гостро постала необхідність змінити загальні підходи до управління в освітньо-науковій сфері. З огляду на постійне зростання ролі освіти і науки у сучасному світі, а також на економічні та соціально-демографічні тенденції, що мають місце в Україні, доцільно розробити і запровадити комплексну концепцію розвитку освітньо-наукової системи нашої держави, що надасть змогу скористатися перевагами інтелектуального потенціалу в інтересах народу України, а також оперативно виправити недоліки і припинити негативні тенденції [2].

Фінансові ресурси є основою діяльності підприємства, тобто саме вони стають передумовою його функціонування. Різні наукові підходи до визначення поняття «фінансові ресурси» зводяться до того, що це є кошти, які використовує підприємство на правах власності або надані у його розпорядження з метою забезпечення простого чи розширеного відтворення а також для задоволення соціальних потреб трудового колективу [4].

Державою законодавчо визначено основні джерела фінансування закладів вищої освіти державної форми власності – кошти державного бюджету, кошти галузей економіки, державних підприємств і додаткові надходження. Бюджетний кодекс України дозволяє державним вищим навчальним закладам поєднувати бюджетне фінансування із власними надходженнями, які утворюються внаслідок надходження плати за послуги, що надаються ВНЗ згідно із законодавством. Тобто, фактично державним вищим навчальним закладам надано право реалізовувати свої освітні послуги. Але при цьому слід врахувати вимоги ст. 72 Закону України «Про вищу освіту», де визначено, що «у вищих навчальних закладах державної і комунальної форм власності кількість студентів, прийнятих на перший курс на навчання за державним замовленням, повинна становити не менше ніж 51% від загальної кількості випускників загальноосвітніх навчальних закладів» [3].

Фінансування приватних закладів освіти здійснюється за рахунок платного навчання з використанням різноманітних джерел.

У якості джерел фінансування приватної вищої школи доводиться розглядати додаткові джерела фінансування (ст. 61 Закону України «Про освіту») [6], які в контексті цієї статті сприймаються насамперед як перелік додаткових джерел фінансування для державних ВНЗ. Це, відповідно, кошти, одержані за навчання, підготовку, підвищення

кваліфікації та перепідготовку кадрів відповідно до укладених договорів, плата за надання додаткових освітніх послуг, кошти, одержані за науково-дослідні роботи (послуги) й інші роботи, виконані навчальним закладом на замовлення підприємств, установ, організацій і громадян, доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, цехів і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання, дивіденди від цінних паперів, валютні надходження, добровільні грошові внески, матеріальні цінності одержані від, установ, організацій і окремих громадян та інші кошти (за винятком дотацій місцевих бюджетів) [6].

Таблиця 1

Джерела фінансування закладів вищої освіти

Державне фінансування вищої освіти	Недержавне фінансування вищої освіти
Пряме фінансування (з одного або декількох рівнів державного управління) на основі кошторисів або нормативів	Кошти, одержані на навчання, підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів відповідно до укладених договорів
Додаткові асигнування за окремими категоріальними програмами, заходами тощо (наприклад, програма підтримки кращих студентів)	Плата за надання додаткових освітніх послуг
Дотації або субвенції для вирівнювання диспропорцій між регіонами	Кошти, одержані за науково-дослідні роботи та інші роботи, виконані закладом освіти на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян
Фінансування специфічних програм (кредитування навчання, ваучерна освіта, харчування малозабезпечених дітей)	Доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, дільниць і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання
Виділення матеріальних ресурсів, надання пілґ	Дотації з місцевих бюджетів
За формулою, яка враховує певні кількісні та якісні показники діяльності навчального закладу	Кредити і позички банків, дивіденди від цінних паперів та доходи від розміщення на депозитних вкладах тимчасово вільних позабюджетних коштів
За конкурсом або на рівні минулого року	Добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, установ, організацій, громадян
«Блокові» гранти	

Враховуючи те, що вищі навчальні заклади є суб'єктами господарювання та зважаючи на особливості їх діяльності, можна конкретизувати дане визначення: фінансові ресурси вищого навчального закладу – це всі грошові активи у фондovій та нефондовій формах, що формуються за рахунок бюджетних коштів та коштів, отриманих як плата за освітні та інші послуги, які надають для задоволення освітніх потреб особи, суспільства і держави, перебувають у їхньому розпорядженні на правах оперативного управління та використовуються для фінансування підготовки кадрів відповідно до державних стандартів освіти, зміцнення та розширення матеріально-технічної бази [3].

Фінансові ресурси ПВНЗ – це частина грошових коштів підприємства або придбані на них основні та оборотні засоби, що формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу, які акумулюються за рахунок власних, позичених та залучених коштів та перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і необхідні для виконання ним фінансових зобов'язань, здійснення витрат з метою забезпечення процесу розширеного відтворення, а також з метою одержання прибутку від здійснення виробничо-господарської діяльності. Переважаючим в сучасній науковій думці є підхід грошового вираження фінансових ресурсів, однак їх матеріалістична форма теж не відхиляється [6].

Основні джерела фінансування закладів вищої освіти приватної форми власності визначено законодавчо-платне навчання з використанням різноманітних джерел, диверсифікація надходжень коштів за рахунок надання додаткових освітніх послуг і ефективного управління фінансовими ресурсами [8].

Список використаних джерел:

1. Андрейчук С. К. Державне управління реформуванням вищої освіти в Україні в контексті Болонського процесу [Текст]: автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.01 «Теорія та історія державного управління» / Андрейчук Станіслав Казимирович. – Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. – Львів, 2007. – 21 с.
2. Андрущенко В. П. Наукова картина світу в освітньому контексті [Текст] / В. П. Андрущенко, Т. В. Андрущенко // Тематичний випуск «Безперервна освіта в Україні: реалії та перспективи» – додаток до теоретичного та науково-методичного часопису «Вища освіта України». – 2008. – №4. – С. 10-14.
3. Андрущенко В.П. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / Нац. акад. пед. наук України; [авт.: В.П.Андрущенко, І.Д. Бех, М.І. Бурда та ін.; редкол. В.Г. Кремень (голова), В.І. Луговий (заст. голови), В.М. Мадзігон (заст. голови), О.Я.Савченко (заст. голови)]; за заг. ред. В.Г. Кременя. – К.: Пед. думка, 2011. – 304 с.
4. Баран М.П. Модернізація вищої освіти України: роль Міжнародних організацій [Текст] / М.П Баран // Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід: тези доповідей Міжнародної конференції молодих учених і студентів. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 379 с.
5. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період: монографія / Т.М. Боголіб. – К.: Міленіум, 2012. – 508 с.
6. Бойко А. Конкурентоспроможність освіти як показник її ефективності та якості / А. Бойко // Вища освіта України. – 2008. – № 3. – С. 16-23.
7. Болюбаш Я.Я. Організація навчального процесу у вищих закладах освіти: Навч. посібник для слухачів закладів підвищення кваліфікації системи вищої освіти. – К.: ВВП «КОМПАС», 2012. – 64 с.
8. Вища освіта в Україні. Нормативно-правове регулювання: Нормат. зб. / За заг. ред. М.Ф. Степка, Л.М. Горбунової. – К.: Форум, 2013. – Т. 1. – 798 с.
9. Господарський Кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV із змінами та доповненнями // Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

10. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2016 № 1556-VII із змінами та доповненнями // Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/print1483438100682353>.

11. Про Державну національну програму «Освіта» (Україна XXI століття): постанова Кабінету Міністрів від 03.11.1993 № 896// Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/896-93-%D0%BF>.

12. Про освіту: Закон України від 23. 05. 1991 р. № 1060-XII із змінами та доповненнями // Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.

Юдіна Н.О.

студентка,

Інститут післядипломної освіти

Київського національного університету

імені Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Надзвичайно важливу роль валютний ринок відіграє в економіці перехідного періоду. При цьому ринкове перетворення економіки повинне передбачати розвиток внутрішнього валютного ринку на основі поступової лібералізації валютних відносин при одночасній активізації ринкових важелів державного регулювання цього ринку.

Основними перепонами розвитку міжбанківського валютного ринку, на нашу думку, є: по-перше, наявність тенденцій до поступової девальвації гривні стосовно іноземних валют, що негативно впливає на розвиток країни в цілому і темпи інфляції в країні в майбутньому; по-друге, підвищений попит у населення на іноземну валюту, який пов'язаний з недовірою до національної грошової одиниці, спричиняє підвищення рівня доларизації в країні; по-третє, зарегульованість

функціонування валютного ринку. При цьому варто враховувати вимоги МВФ щодо здійснення лібералізації валютної політики, що проводиться НБУ, та впровадження плаваючих валютних курсів.

До числа заходів, які варто спрямувати на подальший розвиток та вдосконалення валютного ринку України, є:

- зменшення ролі центрального банку як маркет-мейкера, включаючи встановлення ним курсів купівлі та продажу, тому що виконання подібної функції зменшує сферу діяльності інших учасників ринку. Замість цього центральний банк може стимулювати розвиток ринку, скоротивши до мінімуму власні операції з банками та приймаючи ринкові ціни, що сформувалися;

- збільшення обсягу ринкової інформації про джерела іноземної валюти та її використання, а також про тенденції зміни платіжного балансу країни для того, щоб учасники ринку могли сформувати власну обґрунтовану думку про валютний курс і майбутню грошово-кредитну політику й ефективно оцінювати валютні курси;

- розробка НБУ спеціальної політики, що визначає мету, терміни й обсяги валютних інтервенцій для ефективного регулювання попиту та пропозиції на валютному ринку;

- поступове скасування правил, що обмежують ринкову діяльність, таких як податки і додаткові збори з валютних операцій, а також обмеження на міжбанківські угоди;

- максимально можлива лібералізація системи валютного регулювання та валютного контролю;

- уніфікація та спрощення валютного законодавства, недопущення частих або спеціальних змін. Чітко встановлені, прості та зрозумілі закони і норми валютного регулювання дозволять підвищити прозорість ринку і зменшити операційні витрати;

– сприяння розвитку ринку інструментів хеджування ризику (валютних деривативів) шляхом поступового скасування заборони та контролю над проведенням строкових валютних операцій [4, с. 104-105].

Розвиток національного валютного ринку та діяльності на ньому комерційних банків можна охарактеризувати як шлях до поетапної лібералізації з активним поєднанням адміністративних та економічних важелів державного регулювання. При чому, переважна більшість обмежень, які мали місце на тому чи іншому етапі розвитку, були достатньо об'єктивно обумовленими та сприяли обмеженню наявних дестабілізуючих факторів.

Тому для вдосконалення сучасного законодавства України в області валютного регулювання необхідні наступні дії (рис. 1).



Рис. 1. Шляхи вдосконалення законодавства по валютному регулюванню

Постанова НБУ № 140 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 03.03.2016 р. є результатом послаблення контролю над валютними операціями на банківському ринку України [9]. Основною причиною її прийняття був масштабний відтік грошових коштів у тіньову сферу, через неможливість купівлі валюти в банківських установах. Постанова має суттєві позитивні наслідки такі, як збільшення валютних операцій банку, збільшення кредитного портфелю, збільшення капіталу банку, зростання довіри до банків тощо. При більш стабільній економічній ситуації в країні цю Постанову варто було б прийняти на більш тривалий термін. Це могло стати ще одним кроком для виходу з кризи. Але при нинішній ситуації в країні кількість негативних моментів при продовженні дії Постанови переважає над позитивними. Відповідно коротко тривалість цієї постанови виправдана. При налагодженні ситуації в країні Постанова НБУ № 140 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» може бути поновлена у дії або доопрацьована і поновлена в дії після граничного терміну.

Загалом українське законодавство в сфері валютного регулювання та контролю недосконале, що негативно впливає на валютну позицію та фінансову стійкість банку. Наша економіка побудована в більшій частині на експорті, тому ризики при обміні національної валюти на долари, євро чи інші іноземні валюти є дуже суттєвими для наших закордонних партнерів. Але на відміну від більшості країн де подібні ризики частково нівелюються через законодавчі акти, які підтримують деривативи, вітчизняні норми валютного регулювання дуже застарілі і не відповідають ринковим стандартам. Тому для вирішення основних окреслених проблем валютного регулювання та подальшої стабілізації

економіки необхідне повне оновлення законодавчої бази України до європейського рівня.

За результатами аналізу стану валютного ринку України видно, що існує необхідність впровадження комплексу законодавчих, нормативно-правових та інших заходів з метою стабілізації національної грошової одиниці, розвитку валютного ринку, забезпечення інтеграції у світову економіку. Сьогодні економіка України є характерним прикладом прогресуючої неофіційної доларизації. Як підсумок нашого дослідження, можна сказати, що перспективи України на міжнародному валютному ринку з фінансового погляду є негативними. Зменшення валютних резервів, збільшення кредитної заборгованості, девальвація гривні, великий рівень інфляції – усі ці показники можуть призвести до дефолту національної валюти, а отже і всієї економіки України.

Для покращення валютної політики країни рекомендуємо провести такі заходи: вивчення досвіду лібералізації валютної політики та запровадження інфляційного таргетування у країнах із подібним профілем відкритості економіки; ухвалення нового законодавства, що визначає більш гнучкий і сучасний режим застосування валютної політики; лібералізація валютного ринку як засіб посилення ролі валютної політики як інструменту автоматичного регулювання інфляційних та інших процесів; зниження режиму обмежень на рух капіталу та валютні операції принаймні до рівня найбільш зарегульованих країн Європейського Союзу; підпорядкування валютної політики єдиному механізму монетарної політики, побудованому на принципі інфляційного таргетування.

У сучасних умовах грошово-кредитне регулювання шляхом застосування його основних інструментів має недоліки, оскільки не всі інструменти застосовуються саме за призначенням і в потрібній

ситуації, під час застосування інструментів грошово-кредитного регулювання не враховується система факторів того, як це вплине на економіку України в цілому, що спричиняє системну кризу в економіці нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Державні фінанси: навч.посіб. / В.Д. Базилевич, Л.О. Балас-трик; за заг. Ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., доп.і перероб. – К.: Атіка, 2004. – 368 с.
2. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: ЦНД НБУ, Знання, 2011. – 504 с.
3. Береславська О. Інтервенції на валютних ринках як інструмент курсової та грошово-кредитної політики // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 10. – С. 36-37.
4. Бодрова Н. Е. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи / Н. Е. Бодрова // Вісник СумДУ. – 2012. – № 1. – С. 102-113.
5. Городницька В.С. Державне регулювання валютних операцій в Україні [Текст] / В.С. Городницька // Управління розвитком. – 2016. – № 8. – С. 36-38.
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 12.07.2000 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
7. Основні показники валютного ринку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=9704&menu=104&Itemid=251.
8. Перебийніс М. Г. Валютний контроль в системі економічних відносин: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: 08.00.01 «Економічна теорія і історія економічної думки» І М.Г. Перебийніс. – Донецьк, 2015. – 20 с.
9. Постанова Правління НБУ № 140 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 03.03.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28222435>.
10. Сулейманова С. Р. Валютне регулювання в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку/ С.Р. Сулейманова// Право і суспільство. – 2015. – № 5. – Ч. 2. – С. 102-108.

11. Шевченко С.Ю. Трансформації світового валютного ринку [Текст]: [монографія] /С.Ю.Шевченко//Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 5 (05). – С. 45-50.
12. Шелудько В. М. Фінансовий ринок: навч. посіб. / В. М. Шелудько. – [3-тє вид., випр. і доп.] – К.: Знання-Прес, 2008. – 535 с.
13. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Ліга. Фінанси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.liga.net/>
15. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
16. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
17. Bloomberg Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/europe>.
18. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Литвиненко О.Д.

*кандидат економічних наук,
доцент;*

Виноградова А.С.

*студентка,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ

На сьогодні, в період розвитку новітніх форм кооперації та власної справи, однією з найбільш ефективних форм просування товарів як на міжнародному, так і на національному ринку є франчайзинг. З усіх видів договірних відносин, заснованих на передачі комплексу виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, договір франчайзингу є найбільш перспективним та ефективним засобом ведення бізнесу.

Актуальність даної теми зумовлена підвищеними комерційними ризиками розвитку українського підприємництва в сучасних умовах. Реалізація сучасних бізнес-проектів жадає від підприємця широких знань в області керування, маркетингу, реклами й вміння враховувати особливості проекту. Саме організація підприємства на умовах франшизи значно знижує підприємницькій ризик, оскільки відбувається використання уже відпрацьованого бізнесу, що довів свою ефективність.

Перспективі та проблемам розвитку підприємств на основі франчайзингу приділяється увага такими науковцями як:

Т. М. Григоренко, Ю. С. Кравцова, О. Є. Кузьмін, С. М. Махнуша, С. В. Огінок, О. В. Скрипюк, В. П. Самодай, Ю. Б. Федунь та іншими.

Згідно досліджень української консалтингової компанії «Franchise Group» в 2016 році франшизу на території України пропонують 461 компанія (рис. 1). Однак, кількість франчайзингових компаній скорочується, наприклад, у порівнянні з 2014 роком (565 компаній) майже на 3%. Це пов'язують із вступом на національний ринок нових світових брендів та зацікавленістю до нашого ринку міжнародними компаніями [1].



Рис. 1. Динаміка розвитку франчайзингових компаній в Україні

Джерело: за даними: [1]

Близько 63% цих франшиз – вітчизняні компанії, які працюють на ринку більше 3-х років. Статистика свідчить про те, що серед вітчизняних франшиз тільки 24% мають власні об'єкти, а 76% – франчайзингові (рис. 2).

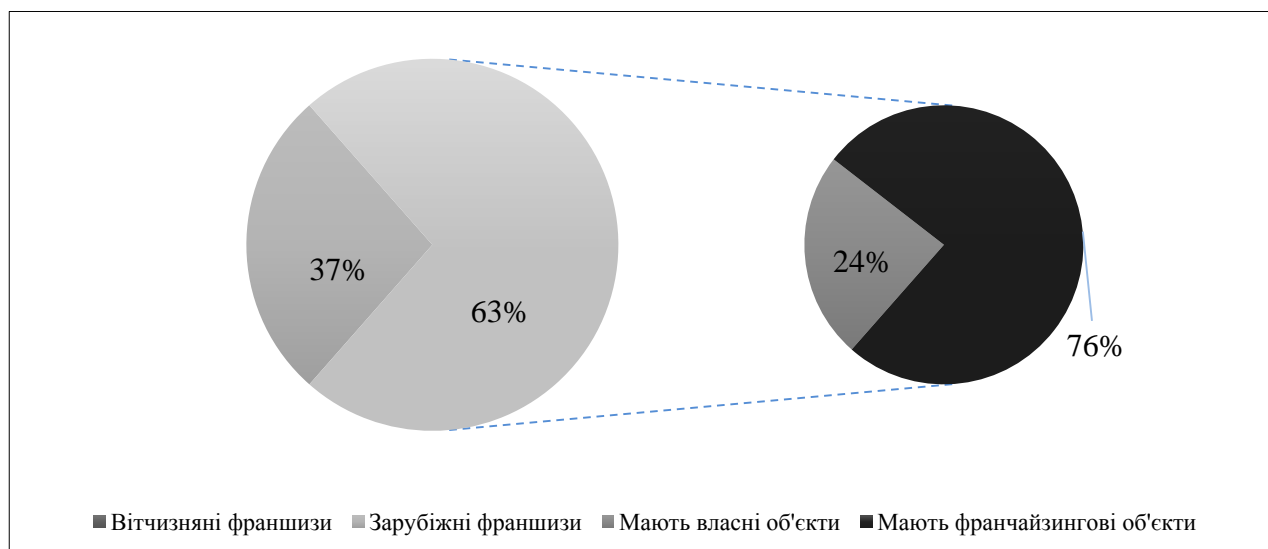


Рис. 2. Структура франчайзингового ринку України

Джерело: розроблено авторами за даними: [1]

До специфіки побудови бізнесу в Україні в форматі франчайзингу можна віднести особливості місцевого ринку і деякі протиріччя в законодавстві країни.

Особливості українського ринку характеризує те, що в умовах кризи в країні самостійний бізнес став ще більш ризикованим, ніж бізнес по франшизі. Багато українських громадян під час кризи стали пробувати почати свою справу ще активніше, ніж це було лише рік тому, стали активно цікавитися придбанням франшиз. Тому франчайзингові мережі України тільки ростуть, незважаючи на кризу [2].

Крім того, багато українських франчайзерів в умовах кризи приймають рішення відмовитися від пашального внеску або знизити роялті до мінімуму, щоб стати ще більш цікавими в очах потенційних франчайзі і мати можливість швидко розвивати свої мережі. Всі ці фактори дають шанс підприємцям з будь-яких країн з мінімальними вкладеннями вийти на ринок України та організувати свій бізнес під відомим брендом.

Що стосується суперечностей в законодавстві, то, на відміну від кризи, вони швидше заважають розвитку франчайзингу в Україні, ніж допомагають йому.

Перше протиріччя стосується того, що в українському законодавстві взагалі не прописано визначення такого поняття як франчайзинг, хоча існує інший аналогічний поняття – договір комерційної концесії, в якому франчайзер названий правовласником, а франчайзі названий як користувач правами [3].

Друге протиріччя виникло через те, що відповідно до Цивільного кодексу України, договір комерційної концесії обов'язково потрібно зареєструвати в Державній реєстраційній службі, але закон «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» не передбачає таку реєстрацію.

Про перспективи розвитку франчайзингу в Україні на найближчі роки можна сказати наступне. Найпривабливішими нішами для підприємців-франчайзі залишаються громадське харчування і роздрібна торгівля. Але зростання в цих сферах буде вже не таким швидким, оскільки ринок франшиз тут дуже насичений. У зв'язку з цим, найімовірніше, буде спостерігатися зростання діючих франшиз в сфері послуг.

Отже, враховуючи що, франчайзинг, як форма ведення бізнесу на українському, вирішує низку проблем ринку, інтерес до франчайзингу серед ділових кіл зростає з кожним роком. Тому держава має підтримати підприємницьку ініціативу, спрямовуючи свої зусилля на зміцнення виробничо-технічного потенціалу вітчизняного підприємництва, його модернізацію, підвищення конкурентноспроможності та впровадження франчайзингу в країні на законодавчому рівні.

Список використаних джерел:

1. Аналітичний звіт «Тенденції українського ринку франчайзингу. Загальний огляд сектору франчайзингу та його показники на основі анкетування» [Електронний ресурс] // Сайт «Franchise Group». – Режим доступу: https://franchisegroup.com.ua/media/files/FG_Анализ%20рынка.pdf.
2. Стан ринку. Статистика франчайзингу в Україні [Електронний ресурс] // Сайт «Асоціації франчайзингу». – Режим доступу: http://www.franchising.org.ua/page/sostojanie_rynka.
3. Литвиненко О. Д. Організаційні аспекти інтеграції локального підприємства у франчайзингову мережу / О. Д. Литвиненко, В. С. Хвостенко, А. В. Махота // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2016. – № 4 (29). – Vol. 3. – С. 31-36.

Логвінова О.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
викладач економічних дисциплін,
Первомайський індустріально-педагогічний технікум*

ЧИННИКИ РИЗИКУ КРАУДФАНДИНГУ

В останні роки у всьому світі все більшого розповсюдження набуває застосування «краудфандингу» – технології залучення коштів великої кількості інвесторів-користувачів Інтернет, пов'язаних соціальними мережами, з метою фінансування різноманітних проектів.

Застосування краудфандингу зумовлене потребою у фінансуванні проектів, які не забезпечують швидкої віддачі вкладеного капіталу або мають соціальну значущість, та появою можливостей організувати зацікавлених людей через Інтернет-спільноти для вирішення певних проблем на основі громадської участі. Краудфандинг дозволяє фінансувати створення бізнесу, розробку нових чи удосконалених товарів, зйомки фільмів або запис аудіокліпів, видання книг, розробку відеоігор, організацію музичних турів або громадських акцій,

створення притулків для тварин, збір пожертв на допомогу окремим людям, вирішення екологічних питань та т. ін.

Як будь-яка діяльність, краудфандинг пов'язаний з ризиком, однак через це уникати його не варто. Необхідно вивчити основні чинники притаманного йому ризику, оцінити їх небезпеку та розробити й реалізувати певні протиризикові заходи.

Краудфандинг є засобом досягнення мети відповідного проекту. Ризик краудфандингу виявляється у неможливості своєчасно зібрати достатні кошти для реалізації певного проекту або зростанні потреби у фінансових засобах.

Оскільки отримання прибутку від реалізації проектів, які фінансуються на основі краудфандингу, не є основною метою їх здійснення, то комерційні чинники ризику краудфандингу не є надто небезпечними. Збирання коштів у межах краудфандингу зазвичай відбувається невеликими сумами від багатьох осіб у відповідь на звернення та надання інформації про проекти чи проблемні ситуації, в яких потрібна допомога, у певних Інтернет-спільнотах. Надання коштів зазвичай відбувається добровільно на незворотній основі. Тому грошовий потік у межах краудфандингу прогнозувати досить складно і не за всіма проектами вдається вчасно зібрати достатні суми коштів.

Краудфандинг є порівняно новим видом діяльності людей, тому можливі нерозуміння та недовіра з боку потенційних інвесторів, їх опір або відмова від участі в проектах. Для забезпечення довіри та мотивації інвесторів до фінансування проектів ініціаторам проектів необхідно ретельно ставитися до питань достатності, якості, переконливості та зрозумілості подання, можливості перевірки достовірності й уточнення інформації щодо проектів, для здійснення яких збираються кошти; зручності та прозорості збирання коштів.

Важливими складовими успіху краудфандингової кампанії є довіра до ініціаторів проекту, їх репутація та відповідальність, можливий досвід участі в аналогічних проектах. Необхідне врахування інтересів зацікавлених сторін (доброчинців, партнерів), які надають кошти для здійснення проекту, що також підвищує їх мотивацію до інвестування.

Проекти, що фінансуються на основі краудфандингу, як і будь-які інші проекти, потребують якісного управління, тому необхідно залучити до участі в них компетентних проектних менеджерів. Слід ретельно скласти план реалізації проекту, організувати, мотивувати й координувати процес його виконання, а також здійснювати контрольні та коригуючі заходи. Отже, недоліки в управлінні проектами є джерелом ризику їх невдачі.

Виконання проектів передбачає застосування матеріальних, трудових, фінансових і інформаційних ресурсів, потреба в яких може бути оцінена неточно або скоригована під час реалізації проекту. Отже, може зрости потреба у фінансових коштах, що не було передбачено на початкових стадіях проекту, тому додатково доведеться звертатися до інвесторів або шукати інші джерела фінансування проекту. Це може спричинити затримки у виконанні проекту.

Можливим є порушення зобов'язань виконавцями проекту, зокрема порушення термінів виконання робіт, недостатній рівень їх якості, потреба у доопрацюванні. Це також може призвести до затримки виконання проекту та зростання потреби у фінансових ресурсах.

Також слід враховувати можливість прояву ризику посилення економічної та політичної нестабільності в країні, можливість зміни пріоритетів державного регулювання у різних галузях. Так, посилення кризових явищ в економіці може призвести до зменшення реальних

доходів громадян, які здійснюють добровільні внески. Політична нестабільність зумовлює несприятливі очікування громадян щодо майбутнього. Це може призвести до зменшення спроможності до їх участі у краудфандингу, а, отже, до скорочення потоку необхідних фінансових ресурсів.

Отже, основними чинниками ризику краудфандингу є несвоєчасність і недостатність отримання коштів для реалізації проекту; невизначеність обсягу та динаміки грошового потоку; репутаційний ризик; інформаційний ризик; управлінський ризик; ризик зростання потреби у ресурсах; ризик порушення договірних зобов'язань; ризики економічної та політичної нестабільності; ризик затримки у виконанні робіт за проектом. Врахування цих чинників під час краудфандингу є передумовою успішного здійснення проектів.

Список використаних джерел:

1. Марченко О. С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / О. С. Марченко // Вісник національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – № 4 (15). – 2013. – С. 26-35.
2. Поліщук В. Г. Зарубіжний досвід фінансування проектів за схемою краудфандинг / В. Г. Поліщук, В. І. Прокоп // «Молодий вчений». № 12 (15), 2014 р., Видавничий дім «Гельветика». С. 63-66.
3. Фоменко А. О. Сучасні умови розвитку краудфандингу в Україні / Фоменко А. О. // Вісник Бердянського університету менеджменту та бізнесу. – № 3 (23). – 2013. – С. 93-96.

Ситницький М.В.

кандидат економічних наук,

доцент,

Київський національний університет

імені Тараса Шевченка

АРХІТЕКТОНІКА СТРАТЕГІЇ ВАРШАВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Вивчаючи сучасний менеджмент, важливо аналізувати діяльність успішних організацій та підходи до їх стратегічного управління. Успішна діяльність Варшавського університету, що на даний час є кращим дослідницьким університетом Польщі, привертає до себе увагу, з огляду на ефективність стратегічного управління, що було реалізовано після вступу Польщі до Європейського Союзу. За досить короткий проміжок часу Університет зміг зайняти достойне місце на освітньому ринку в Європі та світі і стати одним з лідерів серед наукових дослідницьких центрів. На сьогоднішній день Варшавський університет займає 366 місце серед університетів світу за версією рейтингу «QS World University Rankings» [1]. Даний досвід є цікавим з огляду на використання ефективних прийомів та методів для розвитку українських дослідницьких університетів на шляху до інтеграції з Європейським освітнім та науковим простором.

Метою даного дослідження є аналіз побудови стратегії розвитку Варшавського університету та загальна характеристика основних її складових.

Професор Варшавського університету, Академії Леона Козьмінського, керівник Illinois Executive MBA Warsaw та радник президента Польщі Кшиштоф Облуй у своїх дослідженнях підкреслює, що перше фундаментальне питання стратегії стосується сенсу існування організації у довгостроковій перспективі: «Незалежно

від того, як ми це описуємо – як питання про бачення, мрії, місію чи концепцію стратегії – кінцеве значення просто і красиво захоплено титулом знаменитої картини Пола Гогена: звідки ми походимо? Що ми є? Куди ми ідемо?» [2, с. 4]. Місія – основа побудови стратегії Університету.

Місією Варшавського університету є: «Університет повинен не лише підтримувати науку та навички в нації в тій мірі, в якій вони вже усталені у світі вчених, але й вдосконалювати їх, розповсюджувати теорію до їх використання для громад» [3, с. 1]. Таке бачення основного призначення Варшавського університету виразили його засновники ще у 1816 році. З тих пір, Університет послідовно реалізовує її основні засади та розвивається відповідно до усталених стратегічних орієнтирів, цілей та пріоритетів розвитку. Сучасна місія Варшавського університету виражає своє бачення через чотири основних стратегічних орієнтири: єдність науки та освіти; доступ до знань і набуття навичок для всіх тих, хто має на це право; формування еліти Польщі; синтез загальнолюдських цінностей і місцевих (локальних).

На початку стратегії чітко визначено та окреслено стратегічні пріоритети розвитку Варшавського Університету, що полягають у: реалізації інвестиційної програми; удосконаленні навчально-виховних програм; інформатизації університету; розвитку та інтенсифікації наукових досліджень; поліпшенні якості управління університетом; розширенні співпраці з навколишнім середовищем та інтернаціоналізації.

Основну частину складають стратегічні цілі, що представляють прагнення Університету до розвитку ключових сфер діяльності: навчання, науки та питань взаємодії Університету з багатьма

інституціями і організаціями відносно функціонування у своєму середовищі.

Основні напрями стратегії розвитку освітніх послуг та навчальних програм у Варшавському університеті базуються на одинадцяти основних пріоритетах: відкритий університет; розширення існуючих і створення нових навчальних програм міждисциплінарного характеру; підбір та освіта науково-педагогічного персоналу; стажування та практики студентів; розвиток післядипломної освіти; запуск навчальних програм на іноземних мовах, інтернаціоналізація навчання; розвиток платного навчання; стипендіальні програми університету; заохочення видатної дидактичної діяльності, Фонд дидактичних інновацій; організації набору кандидатів на навчання; забезпечення якості освіти. Ці напрями є системною опорою для розвитку.

Заходи, спрямовані на розвиток досліджень в університеті здійснюються одночасно у трьох напрямках: фінансова політика, що сприяє науково-дослідницькій діяльності; політика в галузі людських ресурсів; створення сучасних умов для проведення досліджень – вдосконалення дослідницької інфраструктури. Перелік основних інвестицій включений до документа «Перспективний план інвестицій Варшавського університету» [3, с. 19-23], який відображає пріоритети інвестиційної стратегії Варшавського університету.

Комп'ютеризація університету є одним з пріоритетних напрямків розвитку університету протягом багатьох років. Основа стратегії комп'ютеризації складається з розвитку: 1) віртуальної бібліотеки та бази даних, щоб забезпечити технічну можливість співробітникам та студентам в одній інформаційній системі центральної наукової бібліотеки Варшавського університету (BUW) автоматично використовувати збірки всіх універси-

тетських бібліотек, що налічує 46 бібліотек факультетів; 2) Інтернет-освіти (дистанційне навчання), що створює можливість подолати бар'єри географічні, тимчасові та соціальні в доступі до університетської освіти на найвищому рівні; 3) університетської системи обслуговування навчання (USOS); 4) внутрішнього порталу Варшавського університету (Intranet). Університет має намір продовжувати підготовку над розвитком внутрішнього порталу, основним завданням якого є надання співробітникам та студентам доступу до сучасних інструментів роботи (наукових, дидактичних та організаційних) відповідно до міжнародних академічних стандартів; 5) осучаснення суміжних веб-сайтів, що пов'язані з центральним. Всі веб-сайти Університету повинні бути зручними для користувачів, мати спрощену навігацію та легкий доступ до ключової інформації, мати версії на іноземних мовах і включати в себе «безбар'єрну» версію для людей з вадами зору;

6) архіву електронних версій дипломних робіт для ознайомлення та боротьби з плагіатом; 7) інформатизації управління університетом, що складається з підвищення функціональності та інтеграції управління персоналом університету і системи управління фінансами.

Підвищення якості управління університетом включає в себе стратегічний розвиток: системи управління університетом; програми «дружній університет», що дає змогу студентам, докторантам та співробітникам відчувати на собі, що інституція створена та функціонує для них; системи охорони здоров'я працівників, докторантів та студентів.

Інтернаціоналізація Варшавського університету включає в себе розширення співпраці з навколишнім середовищем та базується на: 1) розвитку та активізації співробітництва університету з бізнес-партнерами і місцевими державними органами влади; 2) системній

діагностиці і визначенні потреб та напрямків співпраці з навколишнім середовищем на місцях; 3) інтенсифікації міжнародного співробітництва в галузі викладання та досліджень, що забезпечать підвищення інтернаціонального іміджу Варшавського університету; 4) покращенні взаємовідносин з зовнішнім середовищем; 5) розвитку хороших стосунків та співпраці з випускниками вузів. 6) святкуванні 200-річчя Варшавського університету як прорив для розвитку Університету.

Проаналізована архітектура стратегії Варшавського університету представляє собою цінний Європейський досвід, що буде корисний для розробки стратегій розвитку дослідницьких університетів України. Більш детальна характеристика концептуальних засад стратегії розвитку Варшавського університету, що полягають у розширеній місії, стратегічних орієнтирах, цілях та пріоритетах розвитку була розкрита нами у праці [4]. Основні складові стратегії розвитку, які є найбільш важливими для ефективної діяльності та процвітання Варшавського університету полягають у нарощуванні міждисциплінарних навчальних програм з широким спектром базових дисциплін математичного та гуманітарного спрямування, що будуть реалізовуватись одразу кількома факультетами та університетами.

Список використаних джерел:

1. QS World University Rankings. (2017). [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.topuniversities.com/universities/university-warsaw#wurs>.
2. Krzysztof Obłój. (2014). Strategia organizacji. Wydanie III. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa. – 416 s.
3. Uniwersytet Warszawski: Misja. Strategia rozwoju. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.uw.edu.pl/universytet/misja-strategia-rozwoj>.
4. Ситницький М.В. Концептуальні засади стратегії розвитку Варшавського університету // М. В. Ситницький / Глобальні та національні проблеми економіки, № 21, 2018.

Паливода Т. В.

*головний спеціаліст – юрисконсульт
відділу правової роботи управління правового забезпечення,
Міністерство культури України*

СТРАТЕГІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах глобалізації та євроінтеграції України у світовий бізнес-простір важливим питанням постає інформаційна безпека інноваційно-інтелектуальної ідентифікації вітчизняного підприємства. З метою збереження науково-практичної спадщини та безперервного розвитку вітчизняного підприємства пропонуємо узагальнену стратегію безпеки на підприємстві, яка складається із таких етапів.

Етап 1. Аналізування безпеки зовнішніх і внутрішніх ризиків інформаційних потоків.

Так, до зовнішніх ризиків інформаційної безпеки підприємства можна віднести такі:

- психологічна війна;
- електронна війна;
- радіоелектронний вплив;
- кібератаки;
- хакінг;
- промисловий шпіонаж;
- та інші інформаційні методи вторгнення в роботу підприємства.

До внутрішніх ризиків інформаційної безпеки підприємства варто зазначити:

- низький рівень правової культури працівників;
- низький рівень постійного оновлення інформаційного захисту на підприємстві;
- низький рівень оплати праці працівників на підприємстві;
- та інші форс-мажорні обставини.

Варто зазначити про важливість проведення постійного аналізування і оцінювання ступенів ризиків впливу на інформаційну безпеку підприємства. Методику аналізування і оцінювання можна обрати з існуючих, розроблених вітчизняними та іноземними фахівцями, чи адаптувати відповідно до підприємства.

Етап 2. Організування інформаційної безпеки на підприємстві.

Важливим аспектом організування інформаційної безпеки є наявність чіткого розподілу прав і обов'язків кожного працівника підприємства та відповідальності за нерозповсюдження будь-якої інформації, що стосується роботи підприємства.

Етап 3. Мотивування та стимулювання працівників підприємства з метою забезпечення інформаційної безпеки.

Так, мотивування і стимулювання працівників з боку керівництва має бути постійно діючим та для всіх без винятку, не залежно від посади та професійного вкладу на підприємстві. Крім ефективних і дієвих методів стимулювання працівників у вигляді премії, надбавок, варто також врахувати такі нематеріальні методи стимулювання як: розвиток правової культури на основі загальнолюдських цінностей (віра, надія, любов та ін.) сприяння для працівників навчання та самовдосконалення; надання відпочинку тощо.

Етап 4. Контролювання інформаційної безпеки.

Процес контролювання інформаційної безпеки є одним з важливих чинників успіху підприємства в цілому. Зокрема, можна виділити деякі важливі способи контролю:

- антивірусний контроль;
- парольний контроль;
- захист інформаційної мережі на підприємстві;
- інформаційний захист кожного робочого місця працівника;
- та інші.

Варто зазначити, що питаннями контролю мають займатись професійні IT-спеціалісти, психологи, менеджери, юристи, економісти. Це має бути командна робота щодо ефективної і непроникної інформаційної безпеки підприємства.

Етап 5. Регулювання системи управління інформаційною безпекою на підприємстві.

Даний етап є одночасно і завершальним і новим витком для збереження та розвитку підприємства. Так, необхідно періодично проводити внутрішній та зовнішній аудит для діагностування і вирішення проблемних ділянок роботи з інформаційного забезпечення.

Варто зазначити, що питання інформаційної безпеки на підприємстві є актуальним і потребує вивчення юристами, економістами, молодими науковцями, державними службовцями. Адже, основна інформаційна загроза як безпеки підприємства так і безпеки держави є загроза руйнівного впливу через інформаційні ресурси на свідомість, підсвідомість особистостей.

Наукове видання

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

**МАТЕРІАЛИ ІІ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Кузнєцова

Контактна інформація організаційного комітету:
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 29.03.2018. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 6,05. Тираж 100. Замовлення № 0318/08.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво «Молодий вчений»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-а
Телефон: +38 (0552) 39-95-30
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 5761 від 09.11.2017 р.