

МАТЕРІАЛИ ІІІ МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«НОВИЙ ПОГЛЯД НА РОЗВИТОК  
ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ»**

(21-22 грудня 2018 року)

Харків  
2018

УДК 330.34(063)  
Н73

**Новий погляд на розвиток економіки країни.** Матеріали  
Н73 III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків,  
21-22 грудня 2018 року). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений»,  
2018. – 124 с.

ISBN 2978-617-7640-38-6

У збірнику представлені матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Новий погляд на розвиток економіки країни». 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 330.34(063)

## ЗМІСТ

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Білявська А.В., Мізунська І.Р., Белей С.І.</b> ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ .....	6
<b>Шульга Н.В.</b> ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....	10

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Лойко С.В.</b> РИЗИКИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБІГУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ ЗЕМЕЛЬНОГО Й МАЙНОВОГО РЕЙДЕРСТВА.....	13
<b>Радченко Е.Є.</b> ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ УКРАЇНИ .....	16

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Балюк А.С.</b> НЕОБХІДНІСТЬ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	18
<b>Беспалова Н.В., Гомола М.М., Яковлева Т.І.</b> ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ З ШОКОЛАДУ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ.....	20
<b>Жучковська М.М., Лозовський О.М.</b> РОЛЬ КОМУНІКАЦІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ .....	24
<b>Зеліско І.М., Ху Сун Цзе</b> ІННОВАЦІЙНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	26
<b>Ізюмцева Н.В., Крамаренко Д.С.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНІЇ.....	29
<b>Камунін А.К.</b> INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON THE ECONOMY OF UKRAINE .....	32
<b>Козуб С.О.</b> БЮДЖЕТУВАННЯ ЗАХОДІВ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ .....	34
<b>Мамчич Ю.Р.</b> СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ДО 2035 РОКУ .....	36
<b>Піхур О.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ УКРАЇНИ.....	42
<b>Семенова Л.Ю., Мудрий Я.Г.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	46
<b>Смужевич Ю.О.</b> ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА .....	49

## **РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Зварич О.І.**

ПРОСТОРОВА ЕВОЛЮЦІЯ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ..... 52

## **ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

**Курисько Ю.В.**

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ БАНКІВ ДО РОЗРОБКИ  
ТА ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ ..... 56

**Лозовський О.М., Атаманенко К.М.**

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЯК НОВА МОЖЛИВІСТЬ  
ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ..... 58

## **ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Зінченко К.Р.**

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ «ЗЕЛЕНИХ» ЕКОНОМІК ..... 62

## **ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Кифяк В.І., Кабюк О.О.**

АНАЛІЗ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ..... 66

**Петрунук Є.С., Калініченко Д.Р.**

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ  
В УКРАЇНСЬКИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ ..... 68

**Роман А.В.**

ПРОВЕДЕННЯ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ВОЛИНІ ..... 72

**Солодовник Т.О., Петрушева О.М.**

ВПЛИВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ..... 75

**Шрамко М.М., Бабенко А.Г.**

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ ПРАЦІ В ОРГАНІЗАЦІЇ ..... 77

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Мирошняк Х.-І.О.**

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ ..... 80

**Яковенко С.Л., Минич Ю.В.**

АВТОМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ:  
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СЬОГОДЕННЯ ..... 83

## **ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

**Бабіна О.В.**

ОСОБЛИВОСТІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ  
В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ..... 86

**Васілашко А.М.**

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ ..... 89

**Ватаманюк-Зелінська У.З., Яциків М.С.**

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ  
МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ ..... 92

**Вербицька К.С., Яценко В.В., Роменська К.М.**

РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ..... 95

<b>Кебедова К.Р.</b> СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО РИНКУ .....	99
<b>Пестич В.Л.</b> ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ .....	102
<b>Терещук І.О.</b> КОНТРОЛІНГ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	105

## СТАТИСТИКА

<b>Volokhovskiy V.Ye.</b> BAYESIAN NETWORK.....	108
--	-----

## СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<b>Заячук В.М.</b> ВИКОРИСТАННЯ SPACE-АНАЛІЗУ ЯК КОМПЛЕКСНОГО МЕТОДУ ДЛЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПП «СВІТ РУКОДІЛЛЯ» .....	111
<b>Мажак А.П.</b> ОСНОВНІ ЗАСАДИ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДИНГУ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖЕРА .....	114
<b>Максименко К.В.</b> МЕНЕДЖМЕНТ: ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	118
<b>Філоненко Р.С.</b> ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	121

## **СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

**Білявська А.В., Мізунська І.Р.**

*студенти;*

**Белей С.І.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича*

### **ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ**

Світовий розвиток економіки на сьогоднішній день будується на умовах інтеграції та співпраці. Це означає, що для розвитку економіки будь-якої країни важливою є якість її співробітництва з іншими країнами, взаємодії з міжнародними організаціями та участь у різноманітних об'єднаннях. Важливим елементом функціонування економічної системи є банк. Адже саме через ці фінансові установи здійснюється перерозподіл усіх грошових потоків країни. Окрім того, без належно налагодженого ринку банківських послуг інтеграція у світове господарство неможливе.

Вітчизняними вченими постійно проводиться аналіз капіталу банків щодо джерел їх утворення та досліджуються особливості функціонування банків з іноземним капіталом. Зокрема, у праці Примєрової О.К. [3] вказано основні відмінності роботи банків з іноземним капіталом. О. Лапко та А. Демченко [2] розглянули вплив іноземних банків на функціонування банківського ринку України; В. Кокетков та М. Рихлюк [1] досліджували проблеми функціонування іноземних банків в Україні, окресливши шляхи підвищення ефективності їх діяльності на сучасному етапі.

На основі критерію власності всі банки, які функціонують на території України, поділяються на дві в групи: вітчизняні та іноземні банківські установи. Наявність діючих банків з іноземним капіталом в країні є показником її співробітництва з глобальним ринком фінансових послуг. Банки з іноземним капіталом є більш надійними та фінансово стійкими, легше переносять економічні потрясіння. До того ж, відкриття на території іншої країни банківської установи неможливе без відповідного фінансування, а, отже, в скарбницю приймаючої держави вливається досить великий обсяг коштів в іноземній валюті. Позитивним моментом є також те, що функціонуючі іноземні банки частіше у своїй діяльності використовують ноу-хау сектору фінансових послуг. І наостанок, на ринку банківських послуг з'являється здорова конкуренція.

Для наглядності вищесказаного, проаналізуємо вітчизняний ринок банківських послуг у розрізі власності капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

**Банківські установи з іноземним капіталом  
у банківській системі України за 2015-2017 роки**

Назва показника	2015 рік		2016 рік		2017 рік		Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	шт.	%	шт.	%	шт.	%	2016 року до 2015 року	2017 року до 2016 року	2016 року до 2015 року	2017 року до 2016 року
Кількість діючих банків	117	100	96	100	82	100	-21	-14	0	0
з них: з іноземним капіталом	41	35,1	38	39,6	38	46,3	-3	0	4,5	6,7
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	17	14,5	17	17,7	18	22	0	1	3,2	4,3

*Джерело: розроблено авторами*

Таким чином бачимо, що банки з іноземним капіталом в усіх трьох періодах становлять понад третину всіх банків вітчизняної банківської системи і частка їх щороку зростає (від 35,1% у 2015 році, до 46,3% у 2017 році). При чому, збільшення такої ваги не супроводжується кількісним збільшенням таких установ. Навпаки: у 2016 році кількість банків з іноземним капіталом зменшилась на 3 одиниці, такою ж вона залишилась у 2017 році. Це пов'язано зі зменшенням кількості діючих банків в Україні загалом.

Щоб оцінити особливості капітальної бази вітчизняної банківської системи, поглянемо на рейтинги останніх років (2015-2017 роки) серед комерційних банків за обсягами власного капіталу. Для зручності аналізу, розглянемо динаміку лише перших п'яти позицій рейтингу. Інформацію надану онлайн-порталом «Forinsurer» [6] згрупуємо у табл. 2.

Таблиця 2

**Рейтинг банків України за розміром  
власного капіталу за 2015-2017 роки**

Рейтингова позиція	2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	Банк	Власний капітал (тис. грн.)	Банк	Власний капітал (тис. грн.)	Банк	Власний капітал (тис. грн.)
1	Ощадбанк	22749157	ПриватБанк	27487223	Ощадбанк	14932548
2	ПриватБанк	22696359	УкрСоцБанк	13736890	УкрСоцБанк	12816948
3	УкрЕксімБанк	13536221	Ощадбанк	7340404	ПриватБанк	12664424
4	УкрСоцБанк	6238628	Райффайзен Банк Аваль	6268073	Райффайзен Банк Аваль	10072078
5	Райффайзен Банк Аваль	6148300	УкрГазБанк	4292646	УкрЕксімБанк	5259719

*Джерело: розроблено авторами за даними [6]*

Як бачимо, державні вітчизняні системоутворюючі банки «Ощадбанк» та «ПриватБанк» за даним критерієм оцінювання стабільно не покидають позиції трійки лідерів.

«УкрЕксімБанк» – також український представник – у 2016 році взагалі покинув «ТОП-5», повернувшись на п'яту позицію лише у 2017 році. «УкрГазБанк» – український державний банк – лише у 2016 році зустрічається на п'ятому – лідируючому щабелі. У 2017 році він знову покидає верхівку рейтингу. Також, помічаємо у рейтингу на четвертій позиції 2015 року та другій – 2016-2017 років яскравого представника Люксембургу – «УкрСоцБанк». Стабільно на п'ятій-четвертій позиціях тримається також «Райффайзен Банк Аваль» (Австрія).

Розглянемо, які країни представлені на сьогодні в Україні як власники банків з іноземним капіталом (табл. 3).

Таблиця 3

**Країни-власники банків з іноземним капіталом  
у банківській системі України станом на квітень 2018 року**

Країна	Банки	Частка серед банків з іноземним капіталом, %
Росія	АТ «БМ БАНК» ПАТ «Банк ФОРВАРД» ПАТ «ВТБ БАНК» ПАТ «Промінвестбанк» ПАТ «СБЕРБАНК»	21,7
Угорщина	АТ «ОТП БАНК»	4,3
Греція	АТ «ПРЕУС БАНК МКБ»	4,3
Італія	АТ «ПРАВЕКС БАНК»	4,3
Німеччина	АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК» ПАТ «Дойче Банк ДБУ»	8,7
Австрія	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	4,3
Франція	АТ «УкрСиббанк» ПАТ «КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК»	8,7
Нідерланди	ПАТ «ІНГ Банк Україна»	4,3
Люксембург	ПАТ «АЛЬФА-БАНК» ПАТ «УКРСОЦБАНК»	8,7
Казахстан	ПАТ «БТА БАНК»	4,3
Польща	ПАТ «Ідея Банк» ПАТ «КРЕДОБАНК»	8,7
Голландія	ПАТ «КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК»	4,3
Туреччина	ПАТ «КРЕДИТВЕСТ БАНК»	4,3
Швейцарія	ПАТ «СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК»	4,3
США	ПАТ «СІТІБАНК»	4,3

*Джерело: розроблено авторами*

Серед «іноземних» банків у вітчизняній банківській системі функціонують представники п'ятнадцяти країн. Більшість з них має по одному банку-представнику. Німеччина, Франція, Люксембург та Польща є власниками двох



банків на вітчизняному ринку банківських послуг. Наймасштабнішою за обсягом є питома вага російський банківських установ – більше однієї п'ятої.

З одного боку, наявність іноземного капіталу в ресурсах фінансових інститутів України має певні позитивні моменти. В першу чергу, це сприяє припливу іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази банківської системи, яка могла б бути спрямована на розвиток. При цьому, з іншого боку, надмірна концентрація іноземного капіталу може спричинити в майбутньому ряд фінансово-економічних ризиків: переважаання у банківській системі іноземних банків може призвести до подальшого «нав'язування» цими інституціями основних векторів розвитку (невигідних для держави) для цілого сегмента [3]; масштабний відтік капіталу з країни.

Якби законодавчо явища функціонування банків з іноземним капіталом більш суворо регламентувалися, то це могло б бути навпаки цілком позитивним моментом як для банківської системи України, так і для економіки в цілому.

Проведений аналіз показав, що банки з іноземним капіталом становлять більше третини всіх банківських установ на вітчизняному ринку і їх кількість постійно збільшується. У структурі банків з іноземним капіталом лівову частину займають російські банки. Загалом на національну економіку наявність на ринку банківських послуг банків з іноземним капіталом має позитивні наслідки. Зокрема, це вливання капіталу в державу, поява на ринку здорової конкуренції та частіше оновлення банківських продуктів.

### **Список використаних джерел:**

1. Кочетков В. М., Рихлюк М. М. Обґрунтування напрямів розвитку іноземних банків у контексті забезпечення ефективного функціонування банківської системи України // Науково-технічна інформація. 2016. № 2. С. 29-33.
2. Лапко О. О., Демченко А. М. Іноземні банки на ринку банківських послуг України та проблеми їх державного регулювання // Бізнес Інформ. 2016. № 12. С. 200-205.
3. Прімерова О. К. Особливості діяльності банків з іноземним капіталом / О.К. Прімерова // Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 3. С. 40-43.
4. Циганов С. С. Рух іноземного банківського капіталу у глобальному конкурентному середовищі // Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2013. Вип. 117 (2). С. 211-218.
5. Офіційний сайт онлайн-порталу «Forinsurer» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: сайт <https://forinsurer.com>.

**Шульга Н.В.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Сідоров М.В.*

*кандидат економічних наук,*

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

## **ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ**

Сьогодні спостерігається все більше взаємопереплетіння і ускладнення господарських процесів різних рівнів, різних систем. Різке посилення міжфірмової і міждержавної конкурентної боротьби за ринки збуту і джерела сировини обумовлюють необхідність кооперації як матеріально-фінансових, так і виробничих зусиль територіально-пов'язаних країн, дозволяючи економити на митних зборах, уникати додаткових витрат виробництва й обігу, виступати з'єднаною силою проти загальних конкурентів на світовому ринку. В результаті необхідно не просто відстоювання національно-державних інтересів, але й їх перетворення в регіональні інтереси. Розвиток інтеграційних процесів в світовій економіці нерозривно пов'язаний з інтернаціоналізацією виробництва, а надалі – з економічною інтеграцією [2, с. 503].

В умовах інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя актуальним є питання виготовлення конкурентоспроможної продукції, яка відповідає міжнародним стандартам якості та забезпечує економічну безпеку держави, для економіки України.

На сьогодні інтеграція в АПК здійснюється виключно на основі комерційних інтересів. Все більш широкого поширення набувають агрохолдинги, агрофірми, асоціації, фінансово-промислові групи. Як правило, усередині них ринкові механізми замінюються організаційно-економічними інструментами координації, деколи створюються організаційно-виробничі і організаційно-управлінські структури.

У масштабі всієї країни агропромислова інтеграція являє собою взаємопов'язану сукупність галузей народного господарства, які беруть участь у виробництві сільськогосподарської сировини, її заготівлі, перероблення, зберіганні, транспортуванні, збуті, виробництві засобів виробництва і їх обслуговування. Ця сукупність складає агропромисловий комплекс країни, розвиток якого регулюється державою.

Необхідність агропромислової інтеграції зумовлена тим, що в АПК України, з одного боку, значна кількість збиткових сільськогосподарських підприємств, а з іншого – монополізовані переробні підприємства, для ефективного функціонування яких бракує сировинної бази. Нестача сировини не дає змоги повністю завантажити виробничі потужності, що спричиняє подорожчання процесу переробки сільськогосподарської продукції і, відповідно, підвищення цін на неї. Інтеграція підприємств агропромислового комплексу, яка ґрунтується на організаційному, економічному, техноло-

гічному поєднанні процесу виробництва з результатами кінцевої переробки сільськогосподарської сировини, дає можливість ефективно розподіляти ресурси між суб'єктами інтеграції, використовувати нові технології та техніку, акумулювати фінансові ресурси, підвищити інвестиційну привабливість сільськогосподарського виробництва.

В економічній літературі виділяють види, напрями й організаційно-економічні форми інтеграції. Види інтеграції розрізняють за складом учасників або метою інтегрування. Основна частина дослідників виділяє два види інтеграції: вертикальну і горизонтальну. До вертикальної інтеграції залучаються підприємства різних сфер АПК або однієї сфери для здійснення діяльності, яка ведеться в інших сферах АПК (наприклад, об'єднання сільськогосподарських підприємств для створення переробних виробництв або торговельних структур, взаємодія кількох переробних підприємств для спільного виробництва сировини, інтеграція господарств, що виробляють аграрну сировину, зі структурами, які здійснюють подальшу її переробку, зберігання та реалізацію тощо). Горизонтальна інтеграція передбачає поєднання підприємств однієї сфери АПК без залучення формувань інших його сфер зі збереженням їх традиційних функцій.

За напрями вертикальна інтеграція класифікується так:

- виробнича (поєднує сільськогосподарські й переробні підприємства, що займаються вирощуванням аграрної сировини та її подальшою переробкою);
- маркетингова (передбачає збут виробленої продукції та постачання необхідних засобів виробництва);
- комплексна (поєднує обидва вказані вище напрями).

Основними напрями горизонтальної інтеграції є:

- виробнича (передбачає співробітництво партнерів, розмежованих за внутрішньогалузевим технологічним поділом праці та ін.);
- фінансово-кредитна (головна її функція – акумулювання вільних коштів її учасників та надання окремим із них кредитних послуг);
- освітньо-консультаційна (в її межах можуть діяти різноманітні об'єднання виробників, завданням яких є організація обміну досвідом роботи, освоєння прогресивних технологій, форм організації та управління виробництвом, вивчення новітніх досягнень науки і стану продуктових ринків);
- соціальна (спрямована на задоволення соціальних потреб сільських виробників) [1, с. 46].

Порівнюючи вертикальний і горизонтальний види інтеграції, слід визнати, що організація вертикально побудованих об'єднань на відміну від горизонтальних формувань охоплює весь процес виробництва, включаючи переробку, зберігання та продаж готової продукції. При цьому досягається безперервність технологічного процесу на всіх етапах виробництва і збуту, наскрізний контроль якості продукції, підвищується ефективність виробництва.

Необхідно визначити, що здійснюване в останні роки в Україні реформування економіки, її перехід до ринкових методів управління призвели до помітних відмінностей сучасного етапу процесу агропромислової інтеграції від того, яким він був у 60-80 роки минулого століття. У результаті

руйнування ресурсного потенціалу більшості галузей АПК з'явилась технологічна і економічна незбалансованість і дезінтеграція його складових, які частіше за все не в змозі самостійно вийти із стану стагнації.

Розвиток інтеграції в АПК стримується і недосконалістю відносин власності, господарського механізму, порушення принципів побудови та функціонування інтегрованих формувань, а також недостатньою державною підтримкою. На практиці нерідкі випадки, коли інтегратор не дотримується правових норм діяльності підприємств та організацій, в результаті чого сільгосптоваровиробники опиняються під жорстким його контролем, а він не завжди враховує бажання учасників інтеграції, надаючи увагу лише окупності вкладень грошових коштів.

Розрізняють два типи існуючих нині в Україні агропромислових формувань: регіональні та господарські. Перші з них представлені агропромисловими комбінатами, концернами, асоціаціями, корпораціями, холдингами, а другі – агропромисловими підприємствами, агрофірмами й консорціумами. Слід вказати, що, якщо переробка зерна на крупи, борошно, а насіння соняшнику – в олію є прийнятною для окремих сільгосп підприємств, то молоко, м'ясо, цукрові буряки доцільно переробляти на діючих великих відповідних підприємствах.

Доцільним є на базі великих переробних підприємств обслуговуючих кооперативів, а також окремих підприємств з переробки сільсько-господарської продукції [4, с. 94].

Усунення відмічених недоліків і запровадження наведених рекомендацій сприятиме створенню перспективних агропромислових формувань та підвищенню ефективності їх діяльності в майбутньому.

### **Список використаних джерел:**

1. Кравчук І. І Регіональні аспекти інтеграції агропромислового виробництва / І. І. Кравчук // Економіка АПК, 2000. – № 10. – С. 45-47.
2. Голікова А. П., Довгаль О. А. Міжнародні економічні відносини: підручник – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 с.
3. Матюшенко І. Ю. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції: навчальний посібник – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 496 с.
4. Полтавських Ю. А. Ринковий механізм діяльності новостворених агроформувань // Економіка АПК, 2002. – С. 92-97.

## **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

**Лойко С.В.**

*здобувач наукового ступеня,  
Національний науковий центр  
«Інститут аграрної економіки»*

### **РИЗИКИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБІГУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ ЗЕМЕЛЬНОГО Й МАЙНОВОГО РЕЙДЕРСТВА**

Земельна реформа в Україні, яка триває з 1990 р. нині перебуває на стадії завершення. Очікується, що заключною її ланкою стане відкриття «вільного» обігу земель сільськогосподарського призначення. Стале економічне зростання, підвищення конкурентоспроможності економіки країни, виступає одним із головних стратегічних напрямів державної аграрної політики. Тоді як прояви різного роду рейдерства, навпаки, загрожують розвитку національної економіки та національної безпеки в цілому. З огляду на це, уведення ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення в умовах, коли система гарантування прав власності й користування залишається не досконалою, є вкрай ризиковим, що актуалізує дослідження, спрямовані на пошук шляхів захисту земельних і майнових прав землевласників та землекористувачів в Україні.

Проблема рейдерства в Україні виникла в середині 90-х років минулого століття і триває донині. Останнім часом випадки аграрного рейдерства стають дедалі частішими. Деякою мірою це зумовлено тим, що у світі зростає продовольча криза, відповідно підвищується привабливість аграрного бізнесу. За даними Асоціації фермерів та землевласників України (АФЗУ) у першому півріччі 2017 р. зафіксовано 570 випадків рейдерських атак. Як правило, об'єктами рейдерства є земельні права, майно, споруди та отримані аграріями урожаї.

До причин, що спонукали до його виникнення й активізації дослідники відносять нестабільність політичної системи в державі, недосконалість політичних і правових структур влади, її чинного законодавства, відсутність належних умов для захисту бізнесу, у т.ч. прав власності й користування активами, а також корумпованість виконавчої та судової системи [5].

Так, П. Берназ та О. Серета розглядають рейдерство, як «комплекс дій, здебільшого незаконних, які здійснюються з метою заволодіння майном іншого суб'єкта (фізичної чи юридичної особи)» [2, с. 89].

Інші вчені вважають, що рейдерство – це «інструмент захоплення, який включає комплекс юридичних, психологічних, економічних, військових методик та технологій» [3, с. 31].

Б. Грек визначає рейдерство, як «недружнє, поза межами дії цивільного законодавства, спрямоване проти волі власника, захоплення чужого майна на користь іншої особи, встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному і фізичному розумінні з використанням корумпованості чиновників та (або) із застосуванням сили» [4, с. 30].

Ю. Берлач розглядає рейдерство як «процес одержання контролю над підприємством (чи його майном) всупереч волі законного власника, що здійснюється шляхом реалізації різного роду протиправних дій з метою швидкого перепродажу об'єкта рейдерського нападу чи подальшого управління ним» [1, ст. 27].

А. Єфіменко вбачає у рейдерстві процес «вилучення майна на формально законних підставах, основу яких становить злочин, зловживання правом або прогалинами в законі чи системні недоліки функціонування державних інститутів (судової та правоохоронної системи, системи реєстрації юридичних осіб)» [6, ст. 118].

Нині українським підприємствам, які здійснюють сільськогосподарську діяльність досить складно реалізовувати довгострокові стратегії розвитку, оскільки є високі ризики втрати активів підприємства. Об'єктами рейдерства здебільшого є малі та середні підприємства. Це зумовлено тим, що здебільшого вони не мають власної служби безпеки і штатних юристів, слабкі в фінансовому (недостатня кількість коштів для захисту), кадровому (для контролю за станом земель), адміністративному, громадському (слабкі зв'язки з територіальною громадою) та юридичному плані [7]. За даними АФЗУ близько 70 % рейдерських атак припадає на середні фермерські господарства.

Рейдерство здійснюється шляхом напівлегального захоплення активів підприємства із використанням корупційних зв'язків, підробки документів, шахрайства та різного роду маніпуляцій. Існує низка схем, за яких активи спочатку переходять у тимчасове розпорядження окремої особи, потім декілька разів перепродаються, щоб унеможливити повернення законним власникам. Однією зі схем рейдерства є підроблення та імітація боргових зобов'язань окремого агропідприємства, з яким укладається договір дарування з офшорною компанією і потім перепродається іншому власнику. Ще одним із можливих варіантів є укладання фіктивних договорів оренди пайових земель, які вже знаходяться в оренді. Тобто виникає подвійна реєстрація, шляхом махінацій зі зміною власника підприємства чи земельного паю у документах, що здійснює державний реєстратор.

Для боротьби з рейдерством були створені антирейдерські штаби, які працюють у 24 областях України. Вони ведуть роз'яснювальну роботу з метою попередження негативних проявів та забезпечують оперативне реагування у разі рейдерської атаки. Антирейдерський штаб має право на розслідування факту незаконної реєстрації майна.

Крім того у жовтні 2016 р. був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державної реєстрації прав на нерухоме майно та захисту прав власності». За час його дії було позбавлено ліцензії більше 60 недобросовісних нотаріусів та відключено від реєстрів кількасот реєстраторів [8]. Але суттєвих змін не відбулося, оскільки в ньому не враховано специфіки ведення агробізнесу малими та середніми сільськогосподарськими товаровиробниками.

Для подолання рейдерства необхідно врегулювати питання щодо ведення державних реєстрів, усунути корупційну складову стосовно реєстрації договорів оренди земельних ділянок та їх подвійної реєстрації. Зробити відкритим державний реєстр майнових прав щодо прав оренди та власності на землі. Необхідно увести обов'язковість реєстрації права власності та інших речових прав на нерухоме майно залежно від місцезнаходження нерухомого майна. Реєстрація такого майна повинна здійснюватись в присутності попереднього власного та власника паю.

Таким чином, нині має місце низка вагомих стримуючих чинників уведення ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення. На сьогодні тривають воєнні дії на сході країни, «процвітає» рейдерство, зтягується інвентаризація земель тощо. За таких умов уведення ринкового обігу може призвести до хаосу у земельних відносинах, знищення малих і середніх сільськогосподарських товаровиробників, продажу земельних паїв за необґрунтовано низькими цінами, чого в нинішніх умовах допускати не можна. Саме на урегулювання цих проблем повинна бути націлена державна земельна політика й наукові дослідження в найближчому періоді.

### **Список використаних джерел:**

1. Берлач Ю. А. Рейдерство, як загроза національній безпеці України / Ю. А. Берлач // Форум права. – 2012. – № 3. – С. 27-31
2. Берназ П. В. Рейдерство в Україні: визначення поняття / П. В. Берназ, О. О. Серeda // Проблеми цивільного та господарського права. – 2008. – № 1. – С. 82-84
3. Гега П. Т. Сутність протиправного перерозподілу та відчуження власності в Україні (рейдерство) / П. Т. Гега, В. А. Пустовіт // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2013. – № 1. – С. 29-36
4. Грек Б. М. Поняття та історичні передумови розвитку рейдерства в Україні / Б. М. Грек, Т. Б. Грек // Адвокат. – 2010. – № 9. – С. 29-34. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/adv\\_2010\\_9\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/adv_2010_9_4)
5. Для ефективної боротьби з рейдерством у сфері земельних відносин слід усунути його першопричини. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agronews.ua/node/83026>
6. Єфименко А. О. Рейдерство або ринок контролю / А. О. Єфименко // Юридичний журнал. – 2008. – №11. – С. 116-122
7. Кобилянський В. Фермерам про рейдерство. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/fermeram-pro-rejderstvo>
8. Поліщук І. Як убезпечитися від рейдерів / І. Поліщук // Урядовий кур'єр, 26.09.2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/yak-ubezpechitisya-vid-rejderiv>

**Радченко Е.Є.**  
*аспірант,*  
*Сумський державний університет*

## **ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ УКРАЇНИ**

Стрімкий розвиток туристичної галузі у світі демонструє Україні нові можливості для розвитку економіки. Проте найбільш ефективно розвиток туризму може відбуватися на місцях, де влада розуміє важливість зазначеної сфери для забезпечення економічного розвитку та може вжити конкретних заходів для створення сприятливого туристичного середовища.

Зацікавленість місцевої влади та населення у питаннях розвитку своєї території значно підвищує її туристичний потенціал та привабливість туристичної сфери для інвестування.

З початком реформи децентралізації в Україні новостворені об'єднані територіальні громади розпочали роботу у розвитку туристичного напрямку.

Пріоритетними видами туризму для розвитку в об'єднаних територіальних громадах сьогодні є наступні:

1. Подієвий чи фестивальний туризм, що представляє собою організацію короткотривалих пізнавальних подорожей терміном на 5-7 днів із метою відвідування певних подій (від концертів сучасної західної музики до релігійних святкувань, від етнічних карнавалів до парадів сучасних субкультур), з періодичністю 1 раз на рік [1]. Прикладом успішного розвитку фестивального туризму є Тростянецька ОТГ Сумської області, де активно впроваджуються фестивальні заходи. Так, у 2018 році у місті Тростянець було проведено п'ять фестивалів: Фестиваль класичної музики «Чайковський Fest», Фестиваль історичної реконструкції «Стара Фортеця. Подорож крізь століття», Спортивний фестиваль «Нескучний ВелоFest», Музичний фестиваль «Схід – Рок» та Фестиваль військової реконструкції подій Другої Світової війни. Крім цього, у 2018 році на території ОТГ проходили Всеукраїнські змагання з зимового та літнього біатлону.

2. Екологічний чи зелений туризм – це форма подорожі, сприятлива для навколишнього середовища. Вона відбувається на територіях, що мають природничу цінність (національні та ландшафтні парки) [2]. Одним із прикладів комплексної реалізації вказаного виду туризму є Полтавська область, де на території 5 громад утворено КП «Кластер зеленого туризму» та впроваджено туристичний маршрут «П'ять перлин Дніпра».

3. Курортно-лікувальний туризм здійснюється з метою зміцнення здоров'я і передбачає перебування в санаторно-курортних установах [3]. Так, Полянська ОТГ Закарпатської області забезпечує майже 25% туристичного збору всієї області, тут функціонує понад 70 готельних, санаторних комплексів і приватних садиб, що надають туристичні послуги [4]. Проте,



наразі місцевою владою активно впроваджуються заходи щодо стабілізації туристичного сезону та розширення сфери туристично-розважальних послуг.

4. Культурно-пізнавальний туризм – це туристські поїздки, подорожі, походи з метою відвідин будь-яких регіонів, місцевості, центрів туризму тощо, для ознайомлення з пам'ятниками природи, історії і культури, побутом і традиціями місцевого населення, народними ремеслами і промислами, досягненнями у сфері науки, культури, промислового виробництва, будівництва [5]. З метою розвитку туристичного потенціалу у Теробовлянській ОТГ Тернопільської області (тут знаходиться 16 пам'яток культурної спадщини національного значення, 14 пам'яток містобудування та архітектури, 22 об'єкти природно-заповідного фонду місцевого значення, серед яких – відомий Теробовлянський замок, 2 віадуки, Підгорянський монастир) було створено Туристично-інформаційний центр, що опікується просуванням туристичної сфери території [6]. Крім цього, ОТГ проводить презентації туристичних стартапів та вживає заходів щодо створення туристичного кластеру.

Таким чином, з початком функціонування об'єднаних територіальних громад, в Україні спостерігається поштовх у напрямку розвитку туристичної сфери на місцях. Водночас, головним завданням ОТГ має бути створення конкурентоспроможних туристичних продуктів, забезпечених відповідною туристичною інфраструктурою та цікавих потенційним туристам. Крім цього, значну увагу слід приділяти використанню маркетингових інструментів щодо просування місцевого туристичного потенціалу.

### **Список використаних джерел:**

1. Грицку-Андрієш Ю. П. Фестивальний туризм у системі рекреаційно-туристської діяльності / Ю. П. Грицку-Андрієш, Ж. І. Бучко // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2010. – Вип. 519–520. – С. 56–60.
2. Горішевський П. А., Васильєв В. П., Зінько Ю. В. Сільський зелений туризм: організація надання послуг гостинності. – Івано-Франківськ: Місто-НВ, 2003. – 148 с. М. П. Мальська Міжнародний туризм і сфера послуг.
3. Міжнародний туризм і сфера послуг: Підручник / Мальська М. П., Антонюк Н. В. – К., 2008. – 661 с.
4. Укрінформ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions/2480636-ak-zarobliti-miljoni-na-turizmi-unikalnim-dosvidom-dililisa-v-polanskij-otg.html>.
5. Класифікаційний дискурс [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1376102543517/turizm/klasifikatsiyniy\\_diskurs](http://pidruchniki.com/1376102543517/turizm/klasifikatsiyniy_diskurs).
6. Децентралізація дає можливості [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/9064>.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Балюк А.С.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Власенко Т. Ю.*

*викладач першої категорії,*

*Лозівська філія*

*Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу*

### НЕОБХІДНІСТЬ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Фінансово-господарська діяльність українських підприємств в сучасних економічних умовах характеризується переглядом підходів до якості як пріоритетного чинника конкурентоспроможності, методу забезпечення зростання вартості капіталу. Підвищення якості продукції - невід'ємна складова частина стратегії підприємства, необхідна умова підвищення ефективності виробництва і збільшення суми прибутку.

Якість продукції – найважливіший показник діяльності підприємства. Підвищення якості продукції – одне з найважливіших засобів конкурентної боротьби, завоювання і утримання позицій на ринку. Завдання технічної політики підприємства полягає у прискоренні створення нових прогресивних виробів, що відповідають за своїми техніко-економічними параметрами поточним і потенційним вимогам споживачів.

Раціональне та збалансоване управління кількісними та якісними аспектами господарської діяльності підприємств забезпечується впровадженням і постійним вдосконаленням системи управління якістю продукції і ефективним використанням ресурсів. Значний внесок в розвиток теорії управління якістю зробили А. Глічев, В. Панов, Г. Азгальдов, В. Версан, Ю. Адлер, Р. Бичківський, П. Калита, А. Вакуленко, М. Шаповал, Ю. Койфман.

Велике місце в цьому механізмі займає управління якістю, так як існує зв'язок між якістю продукції і якістю навколишнього середовища: чим вище якість продукції, тим вище якість навколишнього середовища. Визначення терміна «якість», що використовується в стандартах ISO серії 9000, звучить наступним чином: якість – сукупність властивостей і характеристик продукції або послуг, які дають їм здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби. Потреби можуть бути обумовлені, тобто 30 виражені у вигляді певних вимог і умов в стандартах, технічних умовах, договорах на поставку продукції (Послуг) [1, с. 651].

Якість продукції виражається системою показників, серед яких для економіки природокористування найважливіше значення мають такі:

1. Конструктивні показники, що включають матеріаломісткість виробу і перелік конструкційних матеріалів. Зниження матеріаломісткості за рахунок

застосування прогресивних, піддаються утилізації матеріалів, зменшує навантаження на навколишнє середовище.

2. Експлуатаційні показники, що включають ресурсні потреби, відображають питоме споживання виробом паливно-мастильних та інших витратних матеріалів, електроенергії, води і т.п. Більшість з них вимагають застосування невідновлюваних природних ресурсів. Оскільки показники ресурс споживання зазвичай не обумовлені, а передбачувана, то основне завдання керівництва підприємства-виготовлювача – сформулювати політику в області якості так, щоб в своєму класі виріб мав мінімальні показники ресурс споживання. З одного боку, це підвищує конкурентоспроможність продукції, так як зменшує експлуатаційні витрати споживача, з іншого боку, це зменшує споживання невідновлюваних природних ресурсів [2, с. 47-48].

3. Показники надійності (зазвичай нормується частина показників) відображають властивість продукції виконувати задані функції і зберігати експлуатаційні показники протягом заданого терміну і (або) напрацювання. Особливо важливо поліпшувати і дотримуватися ці показники для виробів, що становлять підвищену небезпеку при експлуатації. До них відносяться тепло - і електростанції, магістральні трубопроводи, хімічні та металургійні установки, транспортні засоби та т.д. Політика державних органів та керівництва підприємств-виробників повинна виражатися в випереджаючої стандартизації в галузі надійності згаданих виробів.

4. Окрема група показників надійності, звана показниками довговічності, зазвичай не нормується. Вона виражається у властивості виробу зберігати працездатність до граничного стану з перервами на ремонт і технічне обслуговування. Очевидно, що чим вище довговічність виробу, тим рідше потрібно його заміна, тобто тим більше економія невідновлюваних природних ресурсів [3, с. 253].

Наслідки підвищення якості продукції:

- високоякісна й конкурентоспроможна продукція завжди повніше та краще задовольняє суспільно-соціальні потреби в ній;
- підвищення якості продукції є специфічною формою прояву закону економії робочого часу, тобто загальна сума витрат суспільної праці на виготовлення й використання продукції більш високої якості, навіть якщо досягнення такої пов'язане з додатковими витратами, істотно зменшується;
- конкурентоспроможна продукція забезпечує постійну фінансову стійкість, а також одержання нею максимально можливого прибутку;
- підвищення якості продукції впливає на зростання продуктивності суспільної праці та позитивно мотивує працівників;
- покращує структуру виробництва та функціональний розподіл потужностей, темпи й ефективність науково-технічного прогресу.

Основні шляхи підвищення якості продукції:

- 1) використання досягнень науки та техніки в процесі проектування виробів;
- 2) запровадження новітньої технології виробництва і суворе дотримання технологічної дисципліни;

3) поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації та забезпечення заданого рівня якості, адже саме стандарти й технічні умови відображують сучасні вимоги споживачів до технічного рівня;

4) збільшення випуску сертифікованої продукції, покращення окремих показників якості продукції, що випускається на підприємстві;

5) запровадження сучасних форм та методів організації виробництва та управління;

6) удосконалення методів контролю й розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції;

7) використання ефективної мотивації праці всіх категорій персоналу підприємства, що є одним із головних факторів підвищення якості продукції;

8) всебічна активація людського чинника та проведення кадрової політики, адаптованої до ринкових умов господарювання.

Отже, слід зазначити, що в процесі підвищення якості продукції слід приділяти увагу не тільки розвитку виробничих технологій, а й технологій управління виробничим процесом.

#### **Список використаних джерел:**

1. Савицька Г.В. Економічний аналіз: навч. Г.В. Савицька. – 11-е изд., Испр. і доп. – М.: Нове знання, 2005. – 651 с.

2. Статистичне управління якістю. – М.: Машинобудування, 1995.

3. Стивен Б. Вардеман, Дж. Маркус Джоуб. Статистичні методи забезпечення якості. Перекл. англ. мов. Р. Грігоренко, А. Півторака, С. Яблонського. – К.: ВЦ Київ. нац. торговельно-екон. ун-ту, 2003. – 253 с.

**Беспалова Н.В.**

*старший викладач;*

**Гомола М.М.**

*старший викладач;*

**Яковлева Т.І.**

*викладач,*

*Університет імені Альфреда Нобеля*

## **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ З ШОКОЛАДУ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ**

В Україні зростає попит на споживання шоколадних кондитерських виробів, виготовлених за власними рецептами закладів громадського харчування, що пояснюється розвитком сировинної бази та перевагами у смакових потребах споживачів стосовно кондитерських виробів за рецептурним складом. Ресторатори вже давно користуються прихильністю споживачів до

шоколаду, надаючи різноманітні пропозиції з використанням шоколаду. Асортиментний ряд шоколадних кондитерських виробів для міні-пекарень і ресторанного бізнесу частіше включає наступні види продукції: кондитерська глазур, шоколадні маси для кондитерських виробів, шоколадні краплі для глазурування і декору кондитерських виробів, продукти для морозива, начинки для хлібобулочних і кондитерських виробів, шоколадні кекси, шоколад, виготовлений на основі какао-масла з оригінальною подачею у вигляді гарячого шоколаду з шоколадного фонтану, круасани з шоколадною начинкою. На формування асортименту і якості власних кондитерських виробів впливають різні чинники: як внутрішні товарні (якість сировини, дотримання технології) та ресурсні (виробничий, фінансовий, кадровий потенціал тощо), так і зовнішні, що змушує підприємства шукати шляхи підвищення ефективності діяльності і конкурентоспроможності [5, с. 12-17].

Основними чинниками, які формують якість шоколадних кондитерських виробів, є якість сировини, технологія виробництва, умови зберігання. Збільшення попиту споживачів на шоколадну продукцію за унікальною рецептурою закладів громадського харчування вимагає прискіпливішої уваги до аналізу якості шоколадних виробів з метою розробки заходів щодо сприяння підвищення прибутковості та конкурентоспроможності закладів, задіяних у ресторанному бізнесі у майбутньому. При дослідженні наявних на ринку солодких пропозицій використано метод теоретичного узагальнення пропонованих послуг з використанням шоколаду в закладах ресторанного господарства та аналіз їх якості та відповідності вимогам клієнтів [2, с. 7-9].

В Україні є багато закладів, де пропонують скуштувати вироби з шоколаду. Кожний кондитерський виріб створюється за старими європейськими або новими оригінальними рецептурами, які тримають в суворому секреті. Частіше ці заклади мають кав'ярню і майстерню шоколадних виробів ручної роботи, де можна спостерігати за процесом виробництва. Також пропонуються майстер класи з виготовлення шоколаду власноруч. Водночас не усі заклади громадського харчування, що виробляють власну шоколадну продукцію, дотримуються відповідності існуючим стандартам якості, що негативно впливає на попит серед споживачів. Кондитерська галузь більше орієнтована на задоволення додаткових потреб споживача, але, за оцінкою дослідників, показує низький рівень вразливості до негативних спадів в економіці країни та світу в цілому. Низька вразливість кондитерської галузі до падіння доходів споживачів пов'язана з психологічним ефектом кондитерської продукції (наприклад, підвищене вживання солодоців у стресовому стані).

Кондитерське виробництво в цілому є інтенсивно-сировинним через те, що частка матеріалів складає 60-75% від собівартості продукції. Кондитерський сектор зазвичай використовує вітчизняну сировину: борошно, цукор, молоко і вершкове масло. Тільки та сировина, яка не виробляється в Україні, імпортуються, а саме: какао-боби, горіхи, арахіс, екзотичні масла і суміші, такі як кокосове і арахісове масло тощо [6].

Європейські вимоги до якості какао і шоколаду, які вступили в силу з 1 січня 2018 року, передбачають перехід до обов'язкової відповідності цієї

продукції ДСТУ. Для виробників, рецептури яких затверджені, до 1 липня 2019 року діятиме перехідний період. Крім того, відповідно до Директиви №2000/36/ЄС Європейського Парламенту та Ради ЄС, «шоколадом» може називатися тільки той продукт, який містить не менше 35% какао-продуктів, в молочному шоколаді повинно бути не менше 25% какао-продуктів і не менше 14% молочних продуктів, в білому – не менше 20% какао-масла і не менше 14% молочних продуктів. У шоколадній цукерці з начинкою – не менше 25% шоколаду. Згідно з європейськими вимогами, какао може називатися продукт, в якому масова частка какао-масла складає не менше 20%. Крім того, забороняється додавання ароматизаторів в ці продукти. Очікується, що впровадження даних вимог сприятиме підвищенню якості продуктів з какао і шоколаду на українському ринку [6].

Навіть несприятлива економічна ситуація не змусить українців повністю відмовитися від кондитерських виробів, скоріше, вони переорієнтуються на більш дешеву продукцію. З огляду на такі споживчі настрої, кондитерські компанії збільшили обсяги виробництва продукції середньої і низької цінних категорій. В умовах кризи, підприємства кондитерської галузі диверсифікують виробництво, знаходячи нові напрямки і способи розвитку. Щоб вижити в складний час, виробники солодоців роблять все можливе для здешевлення своєї продукції: змінюють упаковку і рецептуру, розширюють асортимент за рахунок борошняних та цукристих виробів. З одного боку, кондитери намагаються максимально здешевити свою продукцію, з іншого боку – компанії придивляються до продукції високого цінового сегмента, на яку теж є попит, хоча і обмежений. Розробляються варіанти виробів без цукру, зокрема шоколаду, випускаються вироби функціонального призначення за рахунок натуральних інгредієнтів і підвищення харчової цінності. Зростає попит на кондитерські вироби з добавками вітамінів, мінеральних речовин, антиоксидантів, трав'яних екстрактів тощо. Кондитерам резонно запустити виробництво органічного шоколаду. В Україні ця ніша зовсім не розвинена і має потенціал. Важливо додати, що у фактичному асортименті досліджених підприємств відсутні шоколадні вироби з деякими популярними видами начинки, а саме, з мигдалем та фундуком, апельсиновою цедрою, родзинками, їх сумішшю у різних сполученнях. Тому, на наш погляд, можливо дати таку пропозицію: потрібно при формуванні асортименту власних шоколадних виробів у подальшому враховувати, окрім традиційних видів, також появу нових видів з різною начинкою з метою вибору найбільш конкурентоспроможної продукції та максимального задоволення потреб споживачів у цьому популярному продукті.

Конкурентоспроможність – це здатність товару забезпечувати більший (принаймні, не гірший), ніж інші товари, ступінь задоволення потреб і запитів споживачів. Конкурентоспроможність продукції є одним з головних чинників, який визначає успіх ринкової діяльності виробників. Забезпечення конкурентоспроможності та її підвищення належить до найбільш пріоритетних цілей підприємства ресторанного бізнесу. З ряду аналогічних більш конкурентоспроможними будуть товари, що забезпечують більший ступінь

задоволення споживачів при прийнятному рівні витрат на придбання і споживання. Звичайно, одночасно забезпечити найвищий ступінь задоволення споживачів при мінімальних витратах на придбання і споживання товару важко. Тому слід дотримуватися певного компромісу між якістю, рівнем задоволення і ціною споживання [3, с. 23-27].

Це дає підставу стверджувати, що, незважаючи на негативний вплив зовнішнього середовища, підприємства галузі ресторанного бізнесу мають потенційні сприятливі перспективи розвитку завдяки ефективному менеджменту та іншим внутрішнім конкурентним перевагам. Також можна зробити припущення щодо високого потенціалу галузі, що підтверджують позитивні результати економічних суб'єктів навіть в умовах значного економічного спаду.

Шоколадна тема розвивається, вона знаходить своє втілення в створенні неповторних закладів з власною концепцією з акцентом на шоколад. Для готельно-ресторанного бізнесу в Україні даний напрямок є новим та має перспективи для розвитку.

Експертний метод оцінювання якості продукції заснований на використанні й узагальненні думок висококваліфікованих фахівців-експертів, які періодично або епізодично будуть функціонувати як експертні комісії. На основі отриманих у ході контролю даних з'ясовують причини, усунення яких дозволяє виправити помилки технологічного процесу й поліпшити якість продукції, що випускається. Подальша конструктивна ефективна співпраця експертів товарознавців та рестораторів-виробників шоколадної продукції дозволить запропонувати якісні вироби споживачам.

### **Список використаних джерел:**

1. Сирохман И. В., Задорожный И. М. Ассортимент кондитерских изделий: Справочник / Сирохман И. В., Задорожный И. М. – К.: Техніка. – 1991. – 207 с.
2. Лурье И. С., Шаров А. И. Технохимический контроль сырья в кондитерском производстве / Лурье И. С., Шаров А. И. – М.: Колос. – 2001. – 352 с.
3. Лурье И. С. Технология кондитерского производства / Лурье И. С. – М.: Агропромиздат. – 1992. – 396 с.
4. Маршалкин Г. А. Производство кондитерских изделий / Маршалкин Г. А. – М.: Колос. – 1994. – 272 с.
5. Титаренко Л. Д., Павлова В. А., Малигіна В. Д. Ідентифікація та фальсифікація продовольчих товарів: Навчальний посібник / Титаренко Л. Д., Павлова В. А., Малигіна В. Д. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с.
6. Обзор рынка кондитерских изделий Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/analiz-rynka-konditerskikh-izdeliy-ukrainy-tendantsii.html>.

**Жучковська М.М**

*студентка;*

**Лозовський О.М**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Вінницький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

## **РОЛЬ КОМУНІКАЦІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Комунікації стали невід'ємною частиною в управлінні організацією. Адже недбало налагоджені комунікації сприяють затягуванню часу на прийняття рішень, породжують виникнення непорозумінь. Організація не зможе ефективно реагувати на внутрішні та зовнішні зміни, що призведе до неефективного управління.

Для того щоб в організації можна було створити ефективну систему комунікації потрібно проаналізувати поточний стан комунікацій на підприємстві та визначити шляхи подолання проблеми.

Проблемою дослідження ефективної системи комунікацій та проблемою комунікаційного менеджменту займаються багато дослідників з різних країн. Питанням розвитку комунікацій та сучасними їх проблемами присвячено роботи таких вчених як: А. Гідденса, Н. Лумана, Г. Лассвела, В. Біблера, Г. Почепцова, М. Кошалюк, В. Кузьменко, Г. Дж. Болт, Х. Маккей, Дж. Р. Еванс, І.В. Алешина, Г.Л. Багієв, Є.П. Голубков, О.М. Голубкова, І.В. Крилов, Н.Д. Еріашвілі.

Роль комунікаційного менеджменту, насамперед, полягає в тому що здійснюється інформаційне забезпечення всіх видів менеджменту, оскільки важливим ресурсом виступає інформація, а основною технологією-комунікація, без якої процес управління стає неможливим.

Комунікація виступає процесом взаємодії, під час якого відбувається передача чи обмін інформацією. Слід зазначити, що зарубіжні дослідники (Г. Гебнер, Д. Берло та інші) досить часто використовують термін «комунікація», а не «спілкування». Вони розглядають комунікацію як життя людини серед інших людей і при цьому зазначають, що «поза комунікацією людина свідомо не існує». Комунікація вважатиметься успішною, якщо вона пройде повний цикл. Відправник передає інформацію адресату, останній має повністю зрозуміти зміст. Успішний комунікаційний процес залежить від побудови інформаційного повідомлення відправником (яка повинна бути послідовною): привернення уваги – зацікавлення – перехід до основної частини – уточнення деталей – обговорення – висновок [1, с. 240].

Комунікація менеджера переважно являє собою взаємодію з персоналом організації з метою:

- 1) одержання або повідомлення інформації необхідної для якісного виконання функціональних і посадових обов'язків;
- 2) задоволення власної потреби людини в спілкуванні;



3) власне впливу, тобто керування поведінкою людей, їх відношенням до задач та інше.

Внутрішні комунікації за своєю спрямованістю поділятимуться на види:

1) горизонтальні (комунікації між рівними за посадою членами колективу або між рівними за ієрархією керівниками різних підрозділів);

2) вертикальні (між керівниками та підлеглими).

Для того щоб була налагоджена взаємодія всіх видів комунікацій, потрібно застосовувати такий комплекс заходів як система внутрішніх комунікацій. Адже кожен з цих видів не є ідеальним. Як показують дослідження, ефективність горизонтальних комунікаційних зв'язків наближається до 90%, в той час як вертикальних – тільки 20% (тобто лише п'ята частина інформації). Тобто, можна зробити висновок що до управління організації надходить лише мала частка інформації від співробітників [3, с. 274].

Серед цілей системи внутрішніх комунікацій можна виділити наступні:

- організація ефективного керівництва на всіх рівнях;
- організація взаємозв'язку між лінійними та функціональними підрозділами;
- організація ефективної роботи в колективах підрозділів, службах.

Ідеальною моделлю комунікацій в організації є така, коли всі рішення керівництва доводяться до працівників, а самі рішення базуються на інформації, що надходить з різних структурних підрозділів за умови налагоджених зв'язків. Разом зі створенням системи налагоджених зв'язків організація отримує суттєве зменшення плинності кадрів та корпоративні цінності. Це важливо для організацій які мають територіально віддалені підрозділи.

Часто сучасні керівники нехтують налагодженням ефективних комунікаційних потоків всередині організації через зайнятість, власне негативне ставлення до комунікаційної взаємодії, що негативно позначається на іміджі керівника та процесі керування. Деякі зарубіжні топ-менеджери вважають комунікаційну взаємодію однією з складних в організації, а неефективні комунікації - основною перешкодою для успіху компанії. Для розроблення комунікаційної стратегії службі персоналу потрібно вивчити управлінське середовище, організаційну структуру та проаналізувати вже існуючі комунікації. Крім того потрібно провести внутрішнє соціологічне дослідження серед співробітників щодо бажаних форм комунікацій [2, с. 208].

Найбільш поширеною формою комунікацій всередині організацією є загальні збори. Для того щоб служба персоналу змогла швидко реагувати на скарги або пропозиції, потрібно постійно аналізувати стан працівників (проводити анкетування), звертати увагу на ставлення до політики керівництва. Сучасні служби персоналу успішно використовують наступні форми комунікацій всередині організації: інформаційні стенди, офіційні сайти організації з детальною (вичерпною) інформацією, «гарячі лінії» і т.д. Особливо ефективним інструментом з точки зору комунікації вважається регулярне проведення прес-конференцій з першими особами організації у форматі питання-відповідь, відео трансляції важливих зборів.

Дослідження показали що ефективне функціонування та управління організації неможливе без налагодження процесу комунікацій. Вони створюють умови для розкриття ділових та професійних якостей працівників, сприяють створенню творчого потенціалу. Ефективна система комунікацій являє собою синтез теорії організації, структури управління, теорії комунікацій. Комунікації здійснюються в повсякденній роботі при спілкуванні з підлеглими керівниками, на зборах, при читанні документів, розмовах по телефону, складанні документів. Комунікаціями визнаний весь процес виробництва і управління.

#### **Список використаних джерел:**

1. Адаир Дж. Эффективная коммуникация / Дж. Адаир. – М. : Изд-во Эксмо, 2014. – 240 с.
2. Коновченко С.В. Общество – средства массовой информации – власть / С.В. Коновченко. – Ростов на Дону : СКАГС, 2016. – 208 с.
3. Николаева Ж.В. Основы теории коммуникации: [Учебнометодическое пособие] / Ж.В. Николаева – Улан-Удэ : ВСГТУ, 2015. – 274 с.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф.Г. Хедоури; пер. с англ. – М., 2013.
5. Спивак В.А. Современные бизнес-коммуникации / В.А. Спивак. – СПб.: Питер, 2015. – 448 с.

**Зеліско І.М.**

*доктор економічних наук, професор,  
академік Академії економічних наук України;*

**Ху Сун Цзе**

*аспірант,  
Державний університет телекомунікацій*

### **ІННОВАЦІЙНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Сфера телекомунікацій має стратегічне значення у системі формування конкурентоспроможних засад розвитку галузей та сфер національної економіки. Розвиток сучасних телекомунікаційних підприємств відбувається в трансформаційних соціально-економічних умовах функціонування національної економіки та під впливом процесів посилення конкуренції. Сьогодення українського ринку послуг зв'язку та інформатизації характеризується значною динамічністю, потребує постійного швидкого реагування та корегування методів управління, прийняття відповідних стратегічних рішень.

Інноваційний розвиток та інноваційний потенціал підприємств – важлива складова формування їх конкурентоспроможності. Тому, за умов поглиблення

глобалізації та постійного загострення конкурентної боротьби, фундаментом конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств є інновації, які уможливають їх інноваційний розвиток та підвищують рівень конкурентоспроможності сфери телекомунікацій.

Україна у глобальному рейтингу інноваційності Global Innovation Index у 2017 р. посіла 50 місце, причому за окремими компонентами індексу («інноваційні зв'язки», «засвоєння технологій», «креативні товари і послуги», «вплив знань» український бізнес перебуває на дуже низьких позиціях. Окрім Глобального інноваційного індексу визначається рейтинг країн за Індексом інноваційної ефективності. Індекс інноваційної ефективності характеризує створення сприятливих умов для інноваційної результативності. За цим показником у 2017 р. Україна на 11 місці, що на одну позицію вище, ніж у 2016 р. [6].

Світовий економічний форум в Давосі в цьому році проходив під девізом «Створення спільного майбутнього у розрізненному світі». Вперше на цьому форумі був відкритий Український Дім з темою «Україна: креативність, інновації, можливості» [1]. Проте, український бізнес не достатньо приділяє уваги глобальним процесам та ролі інновацій, можливостям їх запровадження для зростання конкурентоспроможності. Розповсюдженою тенденцією останніх років є зменшення чисельності телекомунікаційних підприємств, що впроваджують інновації. В Україні вважаються інноваційно-активними близько 15% підприємств, це звичайно негативно впливає на рівень конкурентоспроможності галузей та національної економіки в цілому [2]. Рівень інноваційної активності телекомунікаційних підприємств також залишається не достатньо високим.

Головним драйвером розвитку людства та загального суспільного прогресу були інновації. На підтвердження цього, Ю. Пахомов зазначає, що за інших ризиків умов найбільші можливості в нарощуванні якісних темпів економічного зростання отримує країна, що домінує серед інших за вагомістю інноваційного продукту [3].

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» від 3 лютого 2004 р. № 1407-IV «...інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [4].

Таким чином, під інноваціями необхідно розуміти нововведення, які несуть позитивні та прогресивні зміни, а також сприяють вдосконаленню процесів та функціонуванню систем.

На сьогодні спостерігаються дві ключові тенденції у сфері телекомунікацій: посилення й ускладнення конкурентних відносин з одного боку та прагнення підприємств до інтеграції бізнес-процесів для досягнення стратегічної стабільності. Розвиток телекомунікаційних підприємств відбувається зі значною динамічністю, проте негативного впливу набуває

падіння платоспроможного попиту споживачів, збільшення кількості послуг, що підвищує загальний рівень конкуренції у сфері телекомунікацій.

Питання життєдіяльності та розвитку підприємства, його здатність вижити та отримати позитивний фінансовий результат у жорсткій конкурентній боротьбі – важлива складова його успішного функціонування. Так, досліджуючи міжнародну конкуренцію, М. Портер презентує конкуренцію як динамічний процес, який розвивається, тобто як ландшафт, що безперервно піддається змінам, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси та нові ринкові сегменти [5, с. 171].

У сфері телекомунікаційних послуг наявна значна конкуренція серед невеликих провайдерів телекомунікацій, які є підрядниками відомих операторів та провайдерів, що надають послуги доступу до Інтернет. Формування конкурентного середовища телекомунікаційних підприємств відбувається під впливом постачальників технологій та обладнання та споживачів послуг.

Головними секторами конкуренції на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок. На їх долю припадає близько 95% доходів від надання телекомунікаційних послуг [2]. Характерними рисами конкурентного середовища, в якому функціонують телекомунікаційні підприємства є: швидкі технічні трансформаційні перетворення на основі науково-технічних та технологічних змін, подальший розвиток та поглиблення інтеграційних процесів, лібералізаційний вектор розвитку ринку телекомунікаційних послуг, нецінові методи конкуренції, поступове впровадження інновацій.

Формування конкурентоспроможних переваг телекомунікаційних підприємств відбувається під впливом таких негативних чинників: невідповідність існуючої нормативно-правової бази сучасним вимогам сьогодення; недорозвинутість інституту державно-приватного партнерства; недостатня сприйнятливність підприємствами впровадження інновацій; нестача кваліфікованого персоналу; низький рівень інноваційного потенціалу підприємств; невідповідність існуючих інформаційно-телекомунікаційних технологій потребам ринку телекомунікацій; низький рівень попиту на інноваційну продукцію; повільне впровадження технологій третього та четвертого поколінь (3G, 4G) мобільного радіозв'язку; наявна потреба у модернізації телекомунікаційних мереж фіксованого місцевого зв'язку.

Зростання конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств потребує системного підходу щодо застосування інновацій. Основні трансформації відбувалися тільки в контексті технічній модернізації та переформатування організаційної складової в телекомунікаційних підприємствах. Реалізація інноваційної парадигми формування конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств вимагає активної їх участі на світовому ринку високотехнологічних продуктів та інновацій.

### **Список використаних джерел:**

1. Інновації або смерть: як бізнесу вижити на тонучому кораблі «Україна». URL: <http://www.epravda.com.ua/publications/2017/08/16/628080/>

2. Офіційний сайт Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Пахомов Ю. Потрібно сформувавши антикризову систему державного менеджменту. Урядовий кур'єр. 20.02.2003. С. 5-6.
4. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
5. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран; пер. с англ. Москва: Международные отношения. 2008. 896 с.
6. Explore the interactive database of the GII 2017 indicators. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>

**Ізюмцева Н.В.**

*кандидат економічних наук, доцент;*

**Крамаренко Д.С.**

*студентка,*

*Харківський навчально-науковий інститут  
Державного вищого навчального закладу  
«Університет банківської справи»*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНІЇ**

На даний момент, існує велика кількість підходів щодо визначення поняття «управління персоналом». Одні автори акцентують увагу виключно на організаційній стороні управління, інші ж, навпаки, відзначають більше змістовну частину, пов'язану з функціональною стороною управління. Та попри все, кожен автор оперує метою і методами, за допомогою яких можна досягти поставленої мети [1].

Управління персоналом унікальний і багатофункціональний процес, який має властиві йому закономірності та має набути системного характеру і завершеності на основі комплексного вирішення кадрових проблем, введення нових і покращення існуючих форм і методів роботи [2].

Для будь-якої компанії важливо чітко визначити стратегію, щоб згідно неї підбирати працівників для її реалізації. При цьому, потрібно використовувати різні управлінські функції, які спрямують працівників на очікувану поведінку.

Кожне завдання, яке ставить перед собою та чи інша організація, є досить складним та потребує уваги, особливо, в умовах сьогодення.

Широкий спектр прикладів роботи іноземних компаній є свідченням того, що ефективно управління персоналом займає найголовнішу ланку в менеджменті. В умовах ринкової економіки спостерігається боротьба за виживання між компаніями, тому для підтримки конкурентоспроможності компанії та збереження провідного місця серед інших організацій даної сфери

на довгостроковій основі, потрібно використовувати постійно удосконалені техніки управління персоналом, які сприятимуть:

- якісному підбору та мотивації кандидатів;
- новим способам пошуку та розвитку співробітників;
- досягненню стратегічних завдань шляхом підбору тактики;
- навчанню і розвитку кожного працівника, зокрема, і кадрового потенціалу компанії в цілому, з урахуванням щоденних оперативних цілей і завдань;
- здійсненню цільового планування кількості та формуванню бюджету для підтримки персоналу;
- веденню статистики в області управління кадрами;
- прийняттю точних кадрових рішень на основі загального і всебічного аналізу отриманих даних.

Для будь-якої компанії найцінніший ресурс – це високопрофесійні трудові кадри, від яких повністю залежить успіх компанії.

На жаль, програмне забезпечення, яке пропонується для роботи кадрових служб, у більшості випадків, спрямоване лише на вирішення таких завдань, як кадровий облік, і розрахунок заробітної плати.

Упровадження модуля інформаційної системи SAP – «SAP HR» дасть змогу вдало вирішувати питання стосовно підбору та найму персоналу, оскільки вона пропонує автоматизовану роботу з персоналом.

Що ж до переваг цієї системи, то можна впевнено сказати, що SAP «Управління людським капіталом» (SAP ERP HCM) – це фундаментальне та технологічне рішення задач по роботі з працівниками, починаючи від повсякденного оперативного обліку даних до прийняття стратегічних рішень з розвитку бізнесу.

Таким чином, функції HR-менеджера не обмежаться тільки обліком персоналу, а включають у себе рішення по адаптації, мотивації та оцінці ефективності діяльності кадрів.

Отже, рішення SAP HR дозволять мінімізувати трудові витрати по обліку кадрів (за рахунок інтеграції даних і процесів обліку), забезпечити розвиток складних організаційних структур і підвищити ефективність роботи персоналу на кожному з рівнів [3].

Загальновідомо, що «рекрутинг персоналу» є первинним і базовим етапом взаємовідносин між компанією і потенційним працівником.

Що являє собою поняття «рекрутинг персоналу»?

«Рекрутинг персоналу» представляє собою комплексний процес відбору та прийняття в штат працівників, при якому необхідно забезпечити максимальну відповідність вимогам компанії до таких працівників (у тому числі здатність до подальшого кар'єрного розвитку шляхом особистісного зростання в рамках компанії) з метою формування сприятливих умов для роботи та досягнення стратегічної мети компанії.

Управління персоналом – серйозний момент, вартий максимальної уваги, тому потрібно підібрати ідеальні рішення з управління персоналом:

- організація новітніх процесів для управління персоналом;
- якісний пошук і адаптація персоналу;

- інвестиції в розвиток кадрів та підвищення їхньої кваліфікації;
- управління обліком робочого часу;
- винагорода за ефективну роботу, своєчасне стимулювання персоналу;
- планування та HR-аналітика.

Для забезпечення ефективної роботи компанії потрібно зробити акцент на навчанні, що вважають одним із основних способів організацій, у сьогоdnішньому цифровому середовищі, допомогти працівникам досягти найвищого рівня.

Стрес – це серйозна проблема співробітників і організацій. Наприклад, близько 70% американців називають роботу основною причиною його виникнення. Для уникнення стресових ситуацій потрібно поліпшити роботу HR – менеджерів, які повинні вміти віднайти гармонію та забезпечити баланс у роботі.

Підсумовуючи, можна сказати, що менеджмент персоналу потребує постійного вдосконалення та новітніх підходів.

Для вдалого прийняття управлінських рішень необхідно використовувати інноваційні системи, наприклад SAP HR, яка являє собою системне рішення задач по роботі з кадрами, починаючи від постійного оперативного обліку статистичних даних до прийняття важливих рішень щодо ведення бізнесу.

Запропонована програма дасть змогу включити в себе такі аспекти, як адаптація, мотивація та оцінка ефективності роботи персоналу.

Можна впровадити таку систему на практиці, не реальному підприємстві, що дасть змогу повністю розкрити її функціональні та технічні можливості.

### **Список використаних джерел:**

1. Лук'янихіна О.А. Методи оцінювання ефективності системи управління персоналом організації / О. А. Лук'янихіна, В. О. Лук'янихін, І. О. Кіясова [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2017/1\(111\)/4\\_Lukian.pdf](http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2017/1(111)/4_Lukian.pdf).
2. Мельник О.Ю. Удосконалення системи управління персоналом підприємства / О.Ю. Мельник, Л.Г. Саркісян // Вісник СНТ. – 2017. – № 9. – С. 118–120.
3. SAP Human Resources Management System [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sap.com>.

**Kamynin A.K.**

*Student,*

*Scientific supervisor: Serdyukova O.I.*

*Kharkiv Institute of Educational Sciences*

*School of Business Administration «University of Banking»*

## **INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON THE ECONOMY OF UKRAINE**

In the modern world, TNCs became one of the most important participants in international economic activity. Transnational corporation, TNC (transnational corporation) is a large firm (or a union of firms from different countries) that has foreign assets (investments) and has a significant impact on any international economy. The literature uses the synonyms of TNCs «multinational firms» and «multinational corporations».

According to the UN criteria, TNCs include companies that:

- have production structures in at least two countries;
- produce a coherent economic policy under centralized management;
- production structures interact actively with each other – share resources and responsibilities.

Researchers among the features of the TNC stand out:

1. Reducing the cost of production and sales due to the use of the scale effect.
2. Constant improvement of product quality and shortening delivery times.
3. Issue of products with high added value.
4. Increase of competitiveness both at the expense of lowering prices, and raising the level of technical characteristics.
5. The use of strategic alliances and mergers for expansion in the global market.

The share of TNCs accounts for 40% of world trade in services, 90% of sales of patents, licenses, know-how. One hundred largest TNCs control 40-50% of all foreign assets. If you compare the assets of these companies (about US \$ 20 trillion), it turns out that they own about sixteen percent of production assets around the world.

The development of a global production system and global communications networks leads to a dynamic shift of resources around the world: capital, technology and human resources, which expands the capabilities of countries in their optimal use. The increase in the significance of TNCs is mainly due to the weakening of the interstate borders and the expansion of cooperation and interaction of various international organizations. Each year new TNCs enter international markets, spreading their influence to more countries, including Ukraine. The need to strengthen the national financial, industrial, scientific and technological potential, accumulation of capital, which is formed as a result of economic activity within the national economy, determines the relevance of the study of the processes of transnationalization and the definition of effective directions for the development of this process.



In 2017, Forbes magazine published a list of the largest multinational companies in the world. Among them are the following: the Chinese company ICBC, whose turnover is 148 billion dollars. US, profit-42 bln. USA, and assets-3024 billion dollars. USA; ChinaConstructionBank turnover of 121 billion dollars. US, profit-34 bln. USA, and assets of 2449 billion dollars. USA; JPMorganChase (USA) turnover of 105 billion dollars. USA, profit-17 bln. US, and assets of 2345 billion. dollars USA.

At the beginning of 2017, there are more than thirty international corporations in Ukraine. Among the most influential are Shell, Nestlé, Alcatel, Kraft Foods (Mondelez International), British American Tobacco, Coca-Cola, British Petroleum, Danone, Hewlett-Packard, McDonald's Corporation, Huawei, Metro, Cash & Carry, Samsung, Siemens, PepsiSola, Procter & Gamble, SUN Inbev, Toyota, Unilever. Productive FMCG companies, which produce daily consumer goods (food, beverages, cosmetics, household chemicals, etc.), have significantly expanded in the Ukrainian economy, which has significantly influenced the expansion of the range of these products in Ukraine. In addition, they contribute to the expansion and modernization of the industrial potential of the country, create new jobs.

It should be noted that the positions of Ukrainian producers were the weakest in these segments of the market. In the period of accumulation and redistribution of capital in Ukraine, foreign multinational corporations occupy a leading position in tobacco production, refining industry, in a certain part of the market of soft drinks, beer, in the advertising market, in the fields of information technologies, in the international telecommunication network.

It should be noted that foreign direct investment (FDI) is the main means of influencing TNCs in other countries. It is at the expense of large TNCs that the main influx of foreign direct investment into the Ukrainian economy is carried out.

During 2018 the economy received 39719.8 million dollars. USA FDI Analysis of the FDI structure by type of economic activity showed that current trends do not meet the needs for modernization of the Ukrainian economy and are characterized by uneven distribution: foreign investors invest mainly in financial and intermediary sectors with high turnover of invested funds with high profitability.

The interests of foreign investors in the manufacturing sector are mainly manifested in the food industry, whose share in 2018 was estimated at 29.4% of the total volume of FDI in industry. The Ukrainian food industry is dominated by the Swiss company Nestle, the American companies Coca-Cola and McDonalds Corporation, the Belgian ABInBev, Kraft foods and offshore agribusinesses (Cyprus, Belize, British Virgin Islands), the Anglo-Dutch Unilever.

Therefore, for the national economy of Ukraine, which is in dire need of financing development, attracting investment resources, creating high-tech production, developing scientific and technological progress, the processes of transnationalization are of great importance; transnational corporations are the main subjects of international economic processes in a globalized world. By organizing new affiliates and affiliates in other countries, thus expanding their geographical presence abroad, TNCs increase sales and influence the structure of the entire world economy.

In order to maximize the positive effect of TNCs, Ukraine's policy must create a favorable climate, encourage the inflow of foreign investment in the industry, prioritize the national economy, and use incentive tools for innovation and technological development.

### **References:**

1. Grin O.V. The role of TNCs in the modern world economy / O.V. Grin // International relations «Economic sciences». – 2018. – № 9. – P. 23.
2. Activities of international organizations in Ukraine: general trends and benchmarks [Electronic resource]. – Access mode: <http://veche.kiev.ua/journal/4590>.
3. Forbes. [Electronic Journal]. – Access mode: <http://www.forbes.com/global2000>.
4. Site of the State Statistics Committee of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

**Козуб С.О.**

*аспірант,*

*Науковий керівник: Круглова О.А.*

*кандидат економічних наук, професор,*

*Харківський держаний університет харчування та торгівлі*

## **БЮДЖЕТУВАННЯ ЗАХОДІВ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ**

Підвищення запитів суспільства на етичну поведінку підприємств зумовлює зростання соціальної активності господарюючих суб'єктів та організації ними діяльності на основі концепції соціально-відповідального маркетингу. Виникнув у 70-і роки теорія соціально-відповідального маркетингу дотепер не набула чіткості з питань щодо технології реалізації цієї концепції, що ускладнює процес планування маркетингу на підприємстві в цілому та бюджетування заходів, розроблених в межах програм соціально-відповідальної поведінки, у тому числі.

Сутність концепції соціально-відповідального маркетингу виявляється у визначенні пріоритету організації діяльності підприємства. Серед таких цілей діяльності як прибутковість, задоволення інтересів споживачів і суспільства, концепція соціально-орієнтованого маркетингу передбачає першочерговість задоволення інтересів суспільства та підпорядкованість йому цілей одержання прибутку й орієнтури на запити споживачів.

Результати опитувань щодо напрямів та змісту соціально-відповідальної поведінки підприємств, наведені у публікаціях [1], свідчать про відмінності у пріоритетах соціальних заходів у різних груп стейкхолдерів. Суспільство орієнтоване на благочинність, довгострокові соціальні проекти та природоохоронну діяльність, працівники підприємства відзначають актуальність соціального захисту та необхідність забезпечення достойної заробітної плати,

державні структури окрім вказаних напрямів очікують від підприємств також створення нових робочих місць. Як основні способи реалізації соціального маркетингу комерційно-спрямованого підприємства визначають заходи щодо підвищення продажів, благодійна діяльність, спонсорство [2].

Щодо соціально-орієнтованого маркетингу, то його планування передбачає визначення продукту (послуги), що пропонується споживачу з огляду на його потреби та очікування щодо вирішення соціальних проблем (здоров'я, освіта, збереження оточуючого середовища, волонтерство, добродійна діяльність), визначення цінкових характеристик нового продукту (послуг) та результатів їх впровадження, обґрунтування способів реалізації та заходів щодо підтримки просування соціально-затребуваного продукту (послуги) на ринку [2; 3].

У переліку заходів соціально-відповідального маркетингу виділяють розроблення системи досліджень і розвитку, що ґрунтується на засадах відповідальності перед споживачами і довкіллям (дослідження впливу продукції на здоров'я людей та навколишнє середовище); відмова від використання екологічно-шкідливих речовин під час виробництва; пропозиція на ринок безпечної продукції; надання достовірної інформації про товар та його складові; використання екологічно-безпечного, якісного та дешевого упакування; перехід до безпечних технологій транспортування і збуту продукції; надання вичерпної і об'єктивної інформації про товар; етична рекламна кампанія та ін. [3]. Бюджетування заходів соціально-відповідального маркетингу спирається на загальні підходи щодо формування бюджету маркетингу та включає бюджети доходів від впровадження заходів та витрат на маркетингові дослідження цільової аудиторії й ринку соціальних товарів (послуг), формування та підтримку системи дистрибуції, рекламні заходи щодо популяризації розробленого соціально-орієнтованого продукту (послуги).

Цільові настанови соціально-відповідального маркетингу різняться залежно від цільових настанов соціальної діяльності підприємства та знаходять вираження у показниках зниження ризиків господарської діяльності, отримання прибутку, підвищення іміджу підприємства та ін. Це зумовлює доцільність під час визначення результатів соціальних заходів дотримуватись методу цілей і завдань, що передбачає складання бюджету маркетингу з огляду на мету та витрати з їх досягнення. Значущим при цьому є формат впровадження соціально-відповідального маркетингу, що зумовлює особливості визначення ресурсів (трудових, матеріальних, інформаційних, фінансових) та технічного забезпечення, необхідні для реалізації запланованих заходів.

В разі реалізації проекту щодо виводу на ринок нового продукту процес бюджетування соціального заходу реалізується з дотриманням маркетинг-міксу, зокрема бюджетуванням витрат з урахуванням продукту, каналів збуту, просування продукту на ринку. Волонтерство передбачає встановлення обсягу витрат та джерел їх покриття. Якщо соціальний захід має форму спонсорської допомоги у реалізації певного проекту (спортивні, культурно-театральні,

просвітницькі, освітянські заходи) увагу здебільшого акцентовано на засоби маркетингових комунікацій та бюджетування витрат з реклами, PR-заходів, стимулювання збуту.

Бюджетування соціально-спрямованих заходів підприємства дозволить уникнути невиправданих витрат господарюючого суб'єкта та забезпечить прогнозованість результатів його діяльності.

### **Список використаних джерел:**

1. Компаративна оцінка бізнес-практик корпоративної соціальної відповідальності: ЄС і Україна (2015-2016 рр.): дослідження / за ред. Л. Петрашко. – К.: КНЕУ, 2017. – 64 с.
2. Калініченко О.О. Соціально-відповідальний маркетинг / О.О. Калініченко. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://eprints.zu.edu.ua/25621/1/selection%20%282%29.pdf>.
3. Леонова С.В. Соціально-відповідальний маркетинг: реалії та перспективи впровадження / С.В. Леонова, Л.Ю. Шевців. – [Електронний ресурс].

**Мамчич Ю.Р.**

*студентка,*

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

## **СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ДО 2035 РОКУ**

Забезпечення економіки та соціальної сфери країни основними видами енергоносіїв і сировинними ресурсами покладається на паливно-енергетичний комплекс України (ПЕК). Однією із галузей, що входить до складу ПЕК є атомна енергетика, яка визнана одним із видів електрогенерації, що зростає найменший вплив на зміни клімату. Розвиток АЕ відіграє важливу роль в економіці України за рівнем життя населення, оскільки виробляє понад 57% електроенергії в загального енергетичному балансі. Однак основні засади розвитку ПЕК, зокрема АЕ, визначає документ «Енергетична стратегія України до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [2] формує основні засади розвитку ПЕК в умовах інтеграції України в ЄС.

Актуальність теми, обумовлена наявністю зовнішніх загроз, які призводять до зміни цін на енергоресурси, пошуку нових постачальників та забезпеченню енергетичної незалежності та безпеки. Тому, для здійснення якісних змін виникає необхідність в науковому обґрунтування документа.

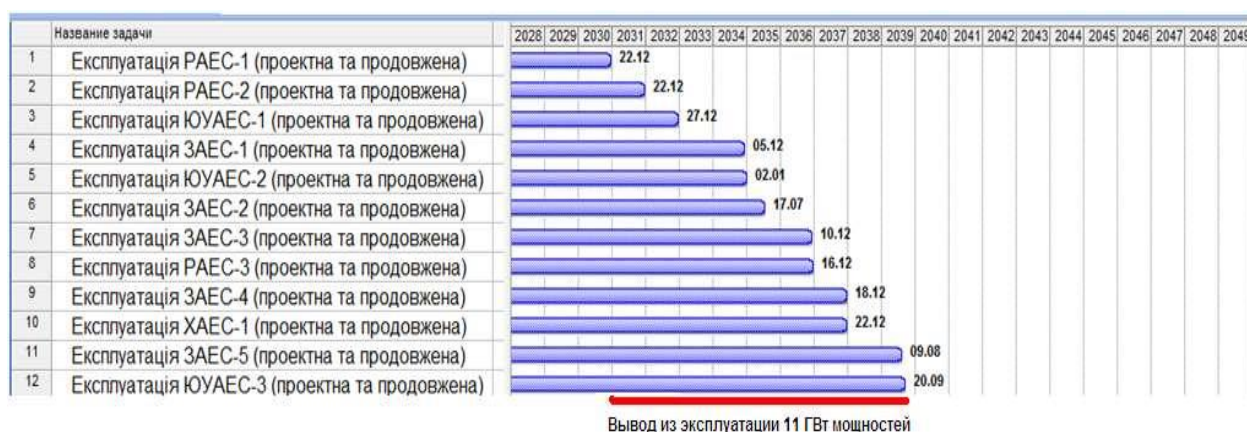
Дане питання досліджували такі вчені, як Б.Є. Патон, А.І. Шевцов, В.В. Ярошенко, М.Р. Костецький, І.В. Ковтун, Р.О. Коцюба, С.В. Барбашев, Г.Л. Рябцев, Ю.О. Недашковський, К.В. Запайшиков, В.Г. Баряхтар, О.С. Бакай.

Метою даною роботи є оцінка сучасного стану енергетичної безпеки та пошуку основних напрямків забезпечення енергетичної безпеки України.

Для досягнення мети застосовані наукові методи теоретичного дослідження, а саме: спостереження, індукції, порівняльно-ретроспективний аналіз, узагальнення.

За песимістичним сценарієм розвитку з 2030-2040 року генерація електроенергії на АЕС України зменшиться з 13,8 ГВт до 3 ГВт у зв'язку з виведенням з експлуатації діючих енергоблоків [3].

При плануванні будівництва заміщуючи потужностей необхідно врахувати тривалість циклу спорудження енергоблоку АЕС, яке становить 8-12 років (активна фаза будівництва 6-7 років) [5, Рибчук О.Н.]. Будівництво енергоблоків Хмельницької АЕС та освоєння нових майданчиків АЕС має найважливіше значення для збереження атомної енергетики в Україні та забезпечення енергетичної безпеки.



**Рис. 1. Графік продовження експлуатації дванадцяти енергоблоків АЕС України [1]**

На наш погляд, для спорудження 3,4 енергоблоків ХАЕС потрібно:

- заміна постачальника установки (РУ) ВВЕР-1000 виробництва «SKODAJSa.s.»;
- використання турбінної установки на базі проекту К-1000 60/1500-2М виробництва ОАО «Турбоатом»;
- спорудження енергоблоків № 3, 4 повинно передбачати використання існуючих будівельних конструкцій реакторного відділення, РДЕС та інших об'єктів, які знаходяться в стадії незавершеного будівництва;
- виконання всіх ремонтно-відновлювальні роботи з будівельних конструкцій, які визначені за результатами обстеження та оцінки їх технічного стану;
- впровадження додаткових систем по відношенню до В-320: система зовнішнього охолодження реактора, система контролю видалення водню, система примусового (фільтрованого) скидання тиску з-під герметичної оболонки, стаціонарні та мобільні засоби і джерела енергозабезпечення.

Загальна кошторисна вартість будівництва енергоблоків № 3 та № 4 Хмельницької АЕС становить 36,8 млрд. грн. Орієнтовний обсяг необхідних

інвестицій для будівництва інших енергоблоків розраховується, виходячи з показника 32 тис. грн. на 1 кВт встановленої потужності.

Попередньо оцінений обсяг необхідних інвестицій на спорудження нових енергоблоків [2] в період до 2030 р., враховуючи витрати на початок спорудження заміщуючих потужностей в сумі 127 млрд. грн., за базовим сценарієм становить до 265 млрд. грн.

На цей час потреби атомної енергетики України задовольняються за рахунок вітчизняного урану лише на 30%. Тому одним з найважливіших завдань уранової промисловості України є збільшення виробництва концентрату природного урану до, як мінімум, повного забезпечення потреб вітчизняних АЕС.

Доведені запаси природного урану в Україні дозволяють забезпечити потреби діючих АЕС більш ніж на 100 років. Основні запаси урану знаходяться в Кіровоградському урановорудному районі (понад 100 тис. т), а також в Центральнотуркменському урановорудному районі. Відсоток урану в рудах в Україні нижчий чим в Казахстані – відповідно ціна на світовому ринку на уран менша, чим в Україні. Щоб шахти взагалі не закривались, їх підтримують на державному рівні, тобто енергетична компанія ДП НАЕК «Енергоатом» зобов'язана викуповувати частину урану в підприємства.

Повне забезпечення потреби АЕС України в урановому концентраті потрібно планувати за рахунок:

- збільшення росту обсягів видобутку та освоєння нових родовищ;
- будівництва нових видобувних комплексів.

Енергетична система України є об'єднаною та побудована за регіональним принципом. До неї входять вісім енергосистем, які працюють паралельно: Західна, Південно-Західна, Центральна, Південна, Північна, Дніпровська, Кримська та Донбаська. Централізоване оперативнотехнологічне управління Об'єднаною енергосистемою (ОЕС) України здійснює НЕК «Укренерго».

Уся вироблена електроенергія продається ДП «Енергоринок», яке є оператором Оптового ринку електроенергії. Дистрибуційні компанії закупають електроенергію в Оптовому ринку для подальшого постачання споживачу. Наразі проходить підготовка до переходу до нової моделі ринку, відповідно до закону «Про ринок електроенергії», яка забезпечить можливості для прямої взаємодії виробників зі споживачами.

Аналіз структури генеруючих потужностей [1] показав, що майже половину загального обсягу генеруючих потужностей становлять ТЕС, друге місце посідають АЕС, займаючи четверту частину від загального обсягу, а всі інші генеруючі потужності у сумі займають близько четвертої частини. Це свідчить про те, що наразі найбільші можливості має теплова та атомна генерація [Рисунок 2].

Якщо говорити про виробництво електроенергії, то абсолютним лідером виступають АЕС, виробляючи понад половини від загального обсягу, обходячи ТЕС, незважаючи на те, що самих генеруючих потужностей налічується вдвічі менше [Рисунок 3].

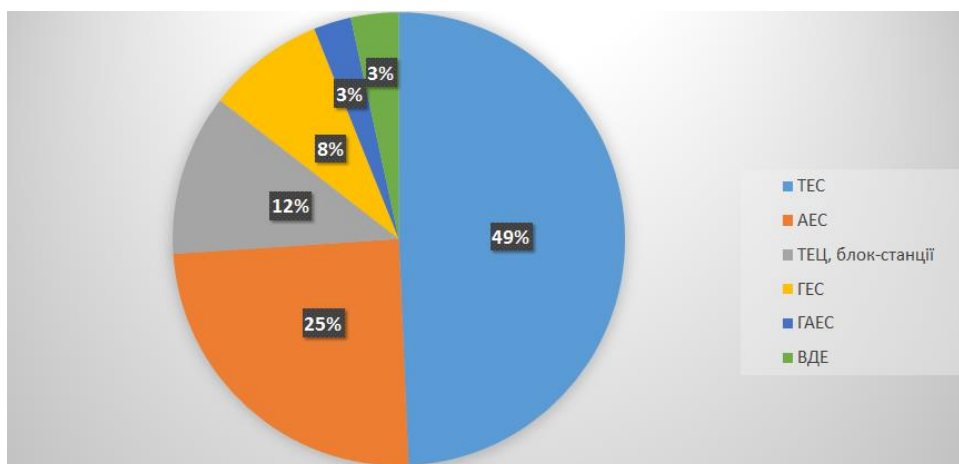


Рис. 2. Структура генеруючих потужностей

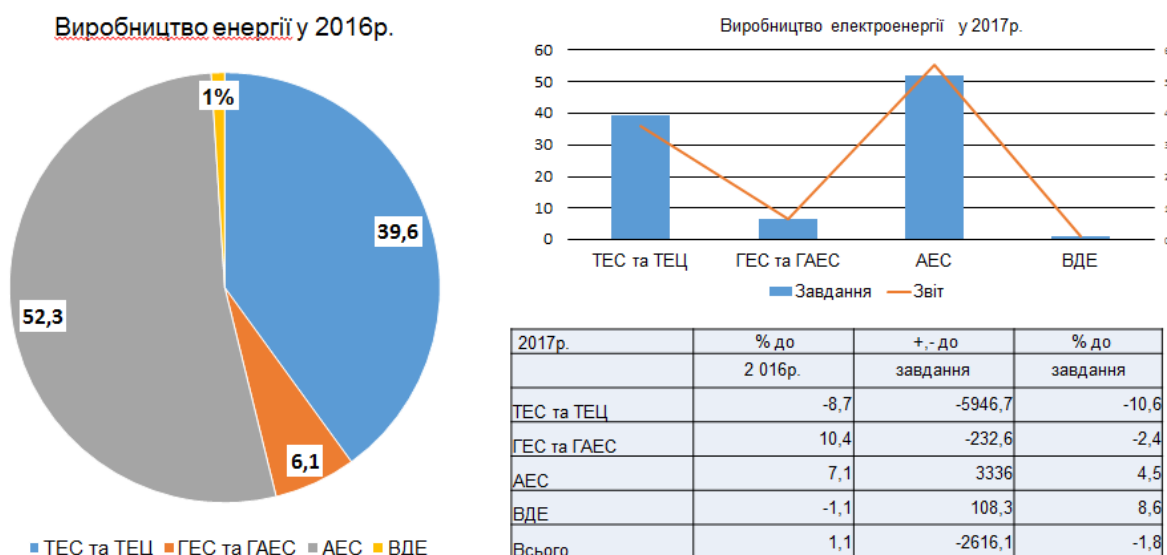
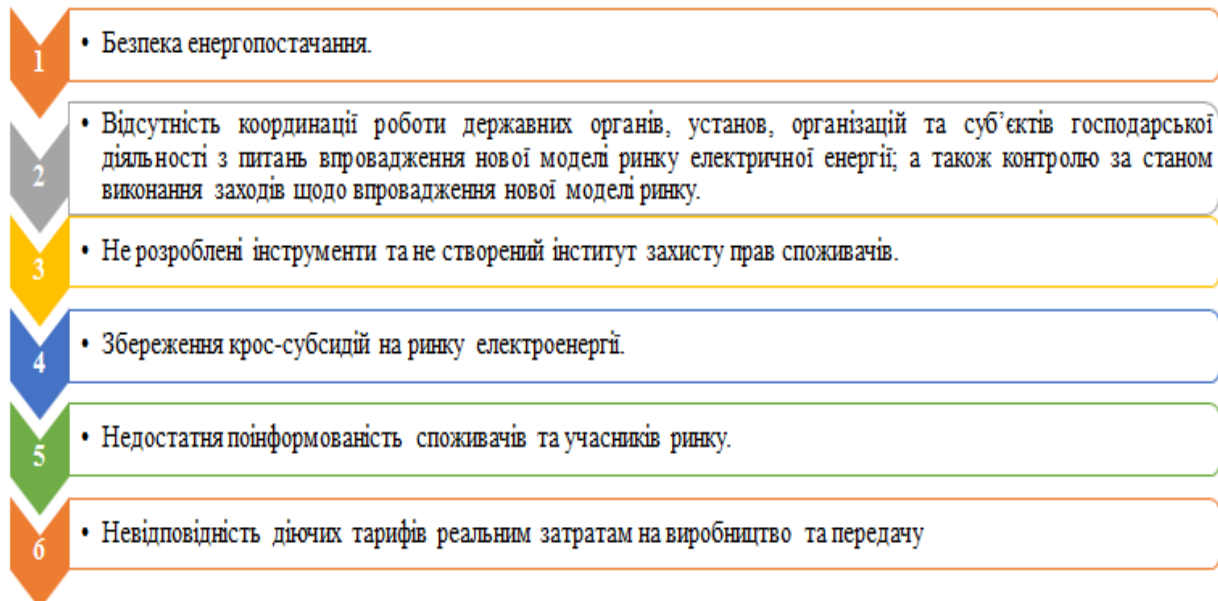


Рис. 3. Виробництво електроенергії

Існуючий оптовий ринок електричної енергії України базується на моделі єдиного (монопольного) державного оптового покупця (продавця) електричної енергії – єдиного оптового постачальника, яка на сьогодні блокує розвиток ринкових механізмів в ОРЕ [2]. Концепція функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України передбачає поступовий перехід від діючої системи до моделі двосторонніх контрактів з балансуєчим ринком, яка найбільш широко застосовується у світі останнім часом.

Так, як компанія ДП НАЕК «Енергоатом» - є лідером з виробництва електроенергетики, коли енергетичні компанії перейдуть до нового ринку, електроенергія буде найдешевша у їхній компанії. Усі захочуть купляти у них електроенергію, а це не можливо, тому що енергоблоки не маневрені. Проте існують наступні ризики неможливості переходу до нової моделі ринку електроенергії [Рисунок 4].



**Рис. 4. Ризики переходу до нової моделі ринку електроенергії**

На даний момент, в енергетичній системі існує проблема відтоку кваліфікованого персоналу. Аналізуючи звіт «Довідка про рух кадрів у ДП »НАЕК «Енергоатом» на кінець III кварталу 2017 року складає:

- загальна чисельність працівників ДП «НАЕК «Енергоатом» – 34 929 осіб;
- працівників, які звільнилися протягом року – 1195 осіб.



**Рис. 5. Загальна чисельність і кількість звільнених робітників**

На мою думку, головними ризиками, що загрожують відтоку кваліфікованого персоналу є: неконкурентний рівень заробітної плати, відсутність потужної галузевої програми закріплення персоналу та підвищення престижності праці в атомній енергетиці та промисловості.

Отже, вважаю за доцільне, запровадити шляхи мотивації для персоналу:



- підвищення в рази рівня оплати праці працівникам з урахуванням європейських стандартів атомно-енергетичного комплексу;
- суттєво підвищити рівень соціального захисту;
- почати довготривале кредитування житла для молодих працівників;
- надання безвідсоткових кредитів на будівництво приватних будинків, квартир, автомобілів.



**Рис. 6. Ріст середньомісячної зарплати  
за видами економічної діяльності, %**

З метою активізації впровадження положень діючої «Енергетичної стратегія України до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» та розвитку оптового ринку електричної енергії України необхідно реалізувати наступні першочергові завдання та заходи.

Потрібно забезпечити виробництво електроенергії атомними електростанціями на рівні близько 65% споживання електроенергії в Україні за рахунок продовження строку експлуатації діючих та введення нових потужностей на АЕС. Є необхідність збільшення маневрових потужностей. Прогнозується, що до 2035 року ця цифра становитиме 18%. Українська енергетика має зовсім небагато часу для ухвалення концептуального рішення: яким шляхом іти далі, враховуючи свої найболючіші місця.

### **Список використаних джерел:**

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>
3. ДП НАЕК «Енергоатом» [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.energoatom.kiev.ua/files/file/77\\_\(1\).pdf](http://www.energoatom.kiev.ua/files/file/77_(1).pdf).
4. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>
5. Будівництво нових енергоблоків АЕС [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/ssusercfa346/ss-46531134>

**Піхур О.О.**

*студент,*

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

## **ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ УКРАЇНИ**

Торгово – посередницька діяльність, відіграє важливу роль у міжнародній економіці. Вона забезпечує більшість міжнародних торгових операцій, які відбуваються між виробниками та споживачами. Актуальність торгового – посередництва яка відповідає за імпорт та експорт товарів в Україні є дуже важливою для економічного розвитку.

У сучасному світі торгівельне - посередництво є обов'язковим елементом ринку. Фірми користуються послугами посередників для максимально каліфікованого забезпечення, зручності придбання товарів за такими факторами як:

- час, місця, форми і власності;
- зменшення витрат на реалізацію продукції або здійснення матеріально-технічного забезпечення;
- зменшення постачальна – збутових операцій;

– зближення з споживачами чи постачальниками продукції, транспортними, експедиторськими, складськими та іншими суб'єктами сфери товарного обігу [1].

Посередництво в товарному обігу – це здійснення спеціалізованими підприємствами, організаціями чи окремими особами що здійснюють функцій для сприяння та налагодженню процесів збуту комерційних взаємовідносин виробників і споживачів на товарному ринку.

В умовах товарного ринку відносини посередників – це суб'єкти не залежного і специфічного бізнесу, які здійснюють свою торгівельну діяльність на основі наступних принципів:

- тотожність сторін (рівноправні взаємовідносини партнерів);
- підприємливість (швидке реагування та винахідливість);
- оперативність (можливість завчасно вирішити питання);
- обслуговування контрагентів (діяльність з надання послуг іншим агентам);
- економічна вигода господарювання;
- комерціалізація (активність що стосується прибутків);
- договірні взаємовідносини [2].

Сутність торгового посередництва, у нас трактується дуже вузько, і не завжди коректна. Посередницька діяльність – це явище, яке було доволі поширене на міжнародних та внутрішніх ринках. У Великобританія, США, Японія, Німеччина, Швеція на частку посередників припадає значна частка обороту товарів і послуг. В Україні торговельно-посередницька діяльність розвивається дуже погано: з одного боку, – лібералізація усієї торгівлі, розширення міжнародних зав'язків, роздробленість і віддаленість постачальників і покупців, ускладнення комерційних операцій які дуже потребують більш швидкого формування інституту торгових посередників як цілого елементу інфраструктури товарного ринку; з іншого – проблемність нормативної бази, дуже низький професійний рівень посередників, тотальне недовір'я які стримують процес що впливають на посередницьких структур, заганяє їх діяльність у «тінь».

Сучасний ринок є досить розгалуженою системою господарських зав'язків, які є між виробниками і споживачами, а також досить складним механізмом виявлення та узгодження їх економічних перспектив.

Практичне виконання цих зав'язків зважаючи на інтереси усіх учасників товарного обігу беруть на себе торговельні посередники. Вони впливають на формування єдиного ринку товарів і послуг, дають можливості розвитку на ньому конкуренції [3].

В Україні підприємства поки перебувають у стадії освоєння, виконують лише переважно торговельно-посередницьку функцію:

- продаж товару постійному клієнту;
- пошук нових ринків збуту та товарів;
- налагодження контактів з клієнтами та постачальниками;

Масштаби їх діяльності та організаційно-правових норм сильно відрізняються. Більшість підприємств зареєстровані як ТОВ або акціонерні товариства.

Імпортні фірми встановлюють стабільні відносини із клієнтами на вітчизняному ринку та виробниками за кордоном, беруть активну участь у виставках за кордоном, вивчають попит за кордоном, та здійснюють всі можливі заходи щодо до просування імпортованих товарів на території України.

З метою задоволення потреб клієнтів імпортні фірми тісно співпрацюють із зарубіжними товаровиробниками, надають детальну інформацію щодо конструкторсько-технологічних характеристик товару, якісних показників, цін та обсягів за купівель. Імпортерські фірми залежно від виду товару та виконання функції поділяються на два типи: спеціалізовані, та універсальні.

Вони займаються ретельним вивченням зарубіжних ринків та визначають найперспективніші, й спрямовують свої зусилля на освоєння їх. У таблиці 1 наведена модель організації закупівлі товарів.

Таблиця 1

### Модель організації оптових закупівель товарів

Етапи здійснення закупівлі товару	Характеристики етапів
Перший етап	Виявлення попиту покупців
Другий етап	Оперативне планування закупівель
Третій етап	Вибір постачальників товару
Четвертий етап	Організація укладання договорів
П'ятий етап	Організація виконання договорів
Шостий етап	Економічна ефективність

*Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень*

Імпортні фірми які займаються посередницькою діяльністю значно відрізняються від експортерів, вони закуповують товари за свій рахунок за кордону і потім реалізують їх на вітчизняному ринку, роздрібним торговцям, прямим клієнтам. Вони всі мають складські приміщення, де зберігаються запаси, займаються формуванням асортименту, розфасовкою, пакування, підготовки товару для кінцевого споживача. Усі ці фірми здатні, за першим побажанням клієнта поставити товар на внутрішній ринок, або безпосередньо на об'єкт. Імпортні фірми купують товари у товаровиробників. У розвинених країнах імпортерські фірми займаються посередництвом на рівні закупівель або реалізації сировини.

Дистриб'юторські фірми які займаються торгово посередницькою діяльністю на ринку України, здійснюють операції від свого імені й за свій рахунок. Вони укладають угоди з виробником товарів, про надання їм прав на купівлю та продаж обумовленого асортименту на конкретних ринках. Згідно укладеної угоди з виробником вони додатково надають широкий спектр послуг своїм клієнтам а також виконують доручення виробників.

До основних проблем торгового посередництва на Україні можна віднести:

1) Слабка правова база. Регулювання торговельно-посередницької діяльності, складеться з непрямих законів, в основі яких знаходяться: нормативні акти, інструкції, положення, та стратегічні розробки посередників. Для ефективного функціонування торгового посередництва необхідні прямі закони, системні норми права, які сприяли на регулювання всіх відносин які виникають у сфері торгівлі.

2) Вагомою причиною, яке не дає належного розвитку торговельно-посередницькій діяльності, є низький півень організації. Основна проблема полягає в тому що в Україні організаційні форми виглядають як оптимізовані моделі зарубіжних структур, які не вписуються у вітчизняну практику. Структура є спрощеною настільки, що не може працювати на вітчизняному ринку. Це стоється здебільшого бірж, аукціонерів, брокерів, дистриб'юторів, консалтингових фірм. В той же час вона є універсальною. Пояснити це можна двома причинами: перша – це прагнення до максимальної економії коштів; друга – загальна тенденція до універсалізації діяльності посередників.

3) Дуже великою проблемою є некваліфіковані кадри. Торгові посередники здійснюють великомасштабні операції на зовнішньому та внутрішньому ринку які є складні як у фінансовому так і правовому рівні. В Україні на жаль немає спеціалізованих закладів для навчання торгового посередницької діяльності.

4) Проблеми, пов'язані з фінансово-економічним механізмом функціонування торговельних посередників. Механізм торгового посередництва в Україні тільки починає своє формування. Зараз тільки визначаються фінансово-економічні фактори: ціни, стимули, проценті ставки, податки. Але все це є не адаптованим до специфіки діяльності торгового посередника. Це відноситься більше до цін, знижок на угоди для великих об'єктів, ставок. Гарантії зі сторони посередника також не є відрегульовані.

Для належного розвитку торгового-посередництва в Україні необхідно здійснити ланку заходів:

- розвивати різні ланки торговельно-посередницької діяльності за різними функціональними призначеннями, спеціалізацією, розмірами і організаційно-правовими рамками господарювання;
- створювати оптові корпорації шляхом об'єднання діючих підприємств, до складу яких необхідно включити фінансові, інформаційні, наукові інститути;
- займатися удосконаленням торгової інфраструктури, яка передбачає налагодження тісних взаємодій виробників, роздрібною торгівлі та оптової торгівлі;
- удосконалити механізм управління торгово-посередницьких підприємств;
- впровадити сучасні інформаційні системи у торгово-посередницьку діяльність;
- розвивати системи продажу через інтернет;
- підняти рівень обслуговування та понизити ціни на товари та послуги.

### **Список використаних джерел:**

1. Торгівельне посередництво як особливий вид підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг. URL: [http://www.rusnauka.com/20\\_PNR\\_2010/Economics/70139.doc.htm](http://www.rusnauka.com/20_PNR_2010/Economics/70139.doc.htm)
2. Липчук В. В. Маркетинг: навч. посібник. / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Я. С. Янишин. - Львів: «Магнолія 2006», 2012. – 456 с. URL: [http://pidruchniki.com/1060101950026/marketing/poserednitska\\_diyalnist\\_rol\\_klasifikatsiya](http://pidruchniki.com/1060101950026/marketing/poserednitska_diyalnist_rol_klasifikatsiya)
3. Бай О. А. Управління закупівельною діяльністю підприємства на основі моделювання його функціонування у відкриті системі. URL: [http://ev.nmu.org.ua/docs/2011/1/EV20111\\_125-131.pdf](http://ev.nmu.org.ua/docs/2011/1/EV20111_125-131.pdf)

**Семенова Л.Ю.**

*кандидат економічних наук, доцент;*

**Мудрий Я.Г.**

*магістрант,*

*Університет митної справи та фінансів*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах ринкової економіки один з вирішальних факторів ефективності та конкурентоспроможності підприємства – забезпечення високої якості кадрового потенціалу [2, с. 204]. Виходячи з того, що будь-яке підприємство, установа або організація – це об'єднання людей, які спільно працюють для досягнення загальних цілей, основними системо утворювальними елементами підприємства виступають:

- люди, які створюють організацію, визначають цілі та задачі її існування;
- виробничий потенціал, необхідний для здійснення корисної діяльності в процесі досягнення визначених цілей.

Служба управління персоналом – сукупність підрозділів організації, що виконують функції системи управління персоналом. Розрізняють наступні організаційні форми служби управління персоналом:

- відділ кадрів;
- кадрова служба;
- управління кадрів;
- департамент управління персоналом;
- управління людськими ресурсами;
- кадровий центр і т. д. [9].

Тривалий час саме поняття «управління персоналом» у вітчизняній управлінській практиці було відсутнім, хоча в системі управління кожної організації існувала підсистема управління кадрами та соціального розвитку колективу. Однак роль їх у системі управління персоналом була і залишається поки ще незначною, діяльність їх має здебільшого формальний характер. Основну частину роботи щодо управління персоналом виконують переважно

лінійні керівники, які досить часто недостатньо підготовлені до цієї діяльності і не отримують при цьому необхідної консультативної та методичної допомоги. Нерозвиненість кадрових служб, непідготовленість керівників до управління персоналом не може не мати негативних наслідків для діяльності кожної організації, гальмує процес їх подальшого розвитку [3].

Управління, яке об'єднує людей з іншими елементами виробничої системи, формує управлінський вплив на потенціал організації для досягнення визначених цілей та задач [8, с. 388].

Будь-яке управління являє собою процес, тобто послідовність операцій, прийомів методів формування і здійснення впливу на керований об'єкт. Цей процес має природний закономірний зміст, що визначається суттю управління: аналіз і оцінка ситуації, перебування головної проблеми, постановка мети, прийняття і реалізація управлінського рішення у визначеній послідовності, паралельності і комбінації операцій і дій [1, с. 370].

– Головне призначення служби управління персоналом полягає в тому, щоб не тільки керуватися у здійсненні кадрової політики інтересами підприємства, але й діяти з урахуванням трудового законодавства, реалізації соціальних програм, прийнятих як на федеральному, так і на територіальному рівні [9].

– Для забезпечення ефективної роботи служби управління персоналом економісти виділяють виробничі, комерційні, економічні, соціальні та науково-технічні цілі. Виробнича мета полягає в забезпеченні встановленого обсягу продукції і надання послуг належної якості. Комерційна мета покликана забезпечувати реалізацію продукції і послуг в задані терміни. У рамках економічної цілі передбачають отримання прибутку від реалізації товарів або послуг заданого обсягу та якості. Науково-технічна мета полягає в забезпеченні заданого науково-технічного рівня товарів і послуг, у постійному підвищенні продуктивності праці на основі нових технологій [9].

Для удосконалення діяльності служби управління персоналом підприємства необхідно запроваджувати нові механізми в роботі з персоналом:

– розробку стимулів і форм мотивації праці керівників та інших категорій працівників, що базуються на відносинах управління і, в першу чергу, відносинах власності;

– розробку методів і підходів до вибору гнучких структур і ефективних комунікацій, здатних до швидкої адаптації організації до мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства [1, с. 371];

– формування системи управління персоналом здійснюється, з однієї сторони, враховуючи потреби ринкової економіки, з іншої – віддзеркалюючих поточних можливостей підприємства. На цьому етапі, по відношенню до кадрів, доречний лозунг: «Ліпше менше та краще» [7, с. 94];

– удосконалення організації праці засновано на використанні в роботі законів фізіології, економічних законів, психології, юридичних законів, соціології [5, с. 106];

– система мотивації повинна бути орієнтована на кінцевий результат, мати справедливий характер та бути простою й зрозумілою для кожного працівника [6, с. 154];

– завданням управління з питань розвитку персоналу організації є такі: – здійснення безперервної професійної підготовки працюючих; – адаптація персоналу та цілеспрямована професійна трудова кар'єра; – повне використання здібностей і нахилів працівників [4].

### Список використаних джерел:

1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: Навч. Посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
2. Дорошук Г. А. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник / Дорошук Г.А., Дащенко Н.М.– Львів: «Новий Світ – 2000, 2008. – 332 с.
3. Ландсман В. А. Теоретичні аспекти розвитку системи управління персоналом сучасного підприємства <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/22.pdf>
4. Семенова Л. Ю. Теоретичні аспекти системи розвитку персоналу на підприємстві с. 1043 / Семенова Л. Ю., Заболотня А. В. / Науковий журнал «Молодий вчений». – 2017. – № 10 (50). – С. 1041-1044. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/234.pdf>
5. Семенова Л. Ю. Шляхи удосконалення системи організації праці на підприємстві в сучасних ринкових умовах / Л. Ю. Семенова, О. В. Педан / Науковий журнал «Молодий вчений». № 11 (26) Частина 2, листопад, – 2015. – С. 105-109 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/11/56.pdf>
6. Семенова Л.Ю. Формування ефективної системи мотивації праці на промислових підприємствах / Л. Ю. Семенова, А. С. Мірясов / Науковий журнал «Молодий вчений». – 2016. – № 1. – С. 150-155. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/1/35.pdf>
7. Шепеленко Г. И. Антикризисное управление производством и персоналом: учебное пособие / Шепеленко Г. И. , Ю.Г. Чернышова. – Ростов н/Д : Феникс, 2015. – 237. [1] с. – (Высшее образование)
8. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством: Навч. Посіб. / З. Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н.Д. Гетманцева; За заг. Ред. З. Є. Шершньової, - К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.
9. Юрлов Ю. Н. Курс лекцій з дисципліни «Управління персоналом» - Череповець / Юрлов Ю. Н., Г.Л. Орлянская / ім. СПбГПУГ., 2009 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [[https://studme.com.ua/101605209940/menedzhment-/upravlenie\\_personalom.htm](https://studme.com.ua/101605209940/menedzhment-/upravlenie_personalom.htm)]



**Смужевич Ю.О.**

*студент,*

*Київський національний університет технологій та дизайну*

## **ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Метою дослідження є визначити поняття та особливості застосування тайм-менеджменту для підвищення ефективності використання людських ресурсів підприємств. Серед основних завдань даної роботи, можна виокремити такі, проаналізувати теоретичні основи тайм-менеджменту; дослідити різні види тайм менеджменту.

Для досягнення мети, об'єктом дослідження є застосування тайм-менеджменту, а предметом дослідження є особливості застосування тайм-менеджменту.

Для вирішення поставлених завдань використовувались методи: аналіз, що полягає у розкладанні поняття «тайм менеджмент» на його складові, більш прості елементарні частини і виділення окремих сторін, властивостей, зв'язків; синтез – навпаки допоможе з'єднання особливості даного процесу. Також було використано класифікацію, під час розподілу різних видів тайм менеджменту.

Матеріали, використанні при дослідженні, а також результати і висновки можуть бути використаними за умови подальшого вивчення процесу запровадження тайм-менеджменту. Наукова новизна одержаних результатів полягає у тому, що автором було вперше проаналізовано важливість тайм-менеджменту для підвищення ефективності трудових ресурсів.

Згідно з концепцією управління людськими ресурсами, одним з найважливіших організаційних ресурсів є людина – співробітник організації [1]. У свою чергу, це допоможе оптимізувати роботу, як співробітника, і, отже, покращимо роботу підприємства в цілому. Тайм-менеджмент розглядається як ефективне планування робочого часу для досягнення цілей, знаходження часових ресурсів, розстановка пріоритетів і контроль за виконанням запланованого. Причини дефіциту часу полягають у постійному поспіху. У стані постійного поспіху людина не встигає зосереджуватися на тому завданню, що вона виконує в даний момент. Відсутність чіткого розподілу робіт за ступенем їх важливості, а рахунок чого людина починає займатися найбільш легкими і приємними, не настільки важливими справами, тому не вистачає часу на вирішення ключових, перспективних завдань. Великий потік рутинних справ, часто термінових, робота над якими займає багато часу. «Злодії часу» – непередбачені та обумовлені недостатнім плануванням справи. Найбільші злодії часу – це телефонні дзвінки, непрохані відвідувачі, справи, за які людина береться тому, що не може відмовити у проханні. Усе це забирає багато часу і відволікає від дійсно важливих справ.

Слабка мотивація праці також відіграє важливу роль, наслідком є низька продуктивність, що породжує хронічний брак часу [4].

При впровадженні технології управління часом на підприємстві, необхідно пройти три основні етапи або напрямки впровадження: особистий тайм-менеджмент, командний тайм-менеджмент і корпоративний тайм-менеджмент. Розглянемо кожен з цих етапів докладніше:

– Особистий тайм-менеджмент (або просто тайм-менеджмент). Для даного етапу не існує будь-яких обмежень в методах або інструментах, тут все залежить від індивідуальних особливостей людини.

– Командний тайм-менеджмент. Якщо особистий тайм-менеджмент працював для покращення ефективності однієї людини, то командний тайм-менеджмент охоплює групи людей (команди), їх час і ефективність, як загальну, так і індивідуальну. Ключову роль відіграє взаємодія. Інструментами структуризації роботи в командному тайм-менеджменті можуть стати різні системи управління проектами, що забезпечують взаємодію між співробітниками в єдиному середовищі проекту. Прикладом такої системи може послужити Microsoft Project.

– Корпоративний тайм-менеджмент. У багатьох рисах він ідентичний командному тайм-менеджменту. Однак, основою є ставлення «керівник – підлеглий». Важливим є вміння керівника грамотно оцінювати здібності співробітників [2]. Однією з основних проблем даного напрямку тайм-менеджменту є порівняно невелика чисельність співробітників, яких можна об'єднати в групу людей, що виконують ідентичні обов'язки, і досить велика кількість таких груп на одному підприємстві. Таким чином, для оптимізації роботи в часі кожної групи фахівців потрібна розробка рекомендацій і прийомів тайм менеджменту, властивих тільки для даної групи фахівців. Як правило, фахівці з тайм менеджменту, або просто не займаються цим, вважаючи за краще використовувати колективні семінари і тренінги, засновані на прийомах індивідуального тайм менеджменту, або послуга з формування системи тайм менеджменту для кожного окремо взятого підрозділу підприємства обходиться досить дорого. Слід зазначити, що, як правило, не у всіх підрозділах підприємства виникає необхідність впровадження системи тайм-менеджменту. Проблема управління часом виникає там, де є альтернатива його використання. У тих підрозділах підприємства, де співробітники виконують одноманітну механічну роботу швидше виникає необхідність в дослідженні фізіологічних і психологічних можливостей людини у виконанні заданого алгоритму дій при існуючих умовах тяжкості і напруженості праці [3].

Процес управління часом, або тайм-менеджмент – включає методи планування, які застосовуються для самостійного підвищення ефективності використання робочого і особистого часу. Основні критерії та правила тайм-менеджменту, яких потрібно дотримуватися для успішного управління ресурсом часу, представлені в таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

**Критерії та правила тайм-менеджменту**

<b>Критерії тайм-менеджменту</b>	<b>Правила тайм-менеджменту</b>
Матеріалізованість	Матеріалізуйте думки та задачі. Якщо вони знаходяться «у голові», вони неконтрольовані
Вимірювання результатів, часу та ефективності	Хочете управляти – вимірюйте. Управляйте на основі фактів, а не думок
Системність, координованість роботи	Систематизуйте роботу: об'єднайте за сенсом. Нема системи – нема результатів.
Гнучкість діяльності	Плануйте максимально просто та гнучко.
Зорієнтованість на ціль, визначити напрямки	Формуйте ціль. Оцініть свої дії
Інвестиції, зорієнтованість на розвиток	Інвестуйте час в майбутнє. Це складно, але окупається
Вчасне виконання	Ловіть можливості. План – засіб, а не ціль
Контролюйте виконання	Створіть моніторинг виконання задач
Легкість роботи	Управляйте робочим навантаженням. Працюйте «менше, але ефективніше»
Увага та ефективність	Розробіть «почуття часу» та «почуття ефективності». Інше додається

Таким чином, було розглянуто важливість тайм-менеджменту та його використання для підвищення ефективності використання людських ресурсів підприємства. Кожен етап тайм-менеджменту є по-своєму важливий і є самодостатнім, тому може бути впроваджений у відриві від інших. Однак, пройшовши всі етапи і постійно слідуючи критеріям тайм-менеджменту та їх правилам, співробітники підприємства зможуть максимально грамотно оцінювати свої сили і вже по ним планувати свою подальшу роботу. Система корпоративного тайм-менеджменту повинна бути індивідуально розроблена для кожного підприємства і повинна поєднувати в собі всі три напрямки корпоративний тайм-менеджменту: тайм-менеджмент підприємства, корпоративний тайм-менеджмент окремих підрозділів і індивідуальний тайм-менеджмент провідних фахівців.

**Список використаних джерел:**

1. АрКаДа – Центр [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://arkadacentre.ru/konperciaUP.htm>
2. Иванов Д.Ю. Тайм менеджмент как способ повышения эффективности использования человеческих ресурсов / Д.Ю. Иванов // Вестник КНУИТ. – 2016. – № 3. – С. 621-622.
3. Калініченко Л.Л. Особливості впровадження тайм менеджменту на підприємстві / Л.Л. Калініченко // Молодий вчений. – 2017. – № 4. – С. 60-63.
4. Лунина К. С. Тайм-менеджмент: основные задачи и принципы / К.С. Лунтик // Вестник ЗНУТ. – 2015. – № 15. – С. 119-221.

## **РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Зварич О.І.**

*доцент,*

*Університет Короля Данила, м. Івано-Франківськ*

### **ПРОСТОРОВА ЕВОЛЮЦІЯ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

В умовах європейської інтеграції і децентралізації, тобто віддалення держави від централізованого ієрархічного контролю над економічними і соціальними процесами, роль регіонів, як основних соціально-економічних систем, стає ключовою. У новій реальності прогресуючої трансформації змінюється картина регіону, змінюються його функції і організаційні форми. Регіон стає суб'єктом, якому надається щораз більший рівень автономії у формуванні регіональних траєкторій розвитку в реаліях європейської інтеграції і глобалізації.

Процеси, що відбуваються у сучасному світі, вказують на високе співвідношення соціально-економічного розвитку країн і їх окремих регіонів, що належать до спільного цивілізаційно-культурного кола. Світ функціонує як система спареного посуду. Розвиток ресурсів масової комунікації, інформаційна революція, відмирання бар'єрів міжнародного обміну створюють міцні основи зближення суспільств і економічних структур в невідомому до тепер масштабі. Головним економічним мегатрендом на зламі ХХ-ХХІ ст. є перехід від національної економіки до глобальної. Спричиняються такі зміни збільшенням інтенсивності міжнародних економічних зв'язків, змінами в просторовій системі світового ринку та економічного потенціалу. Необхідність формулювання нової парадигми регіонального розвитку є результатом глибоких структурних перетворень і супроводжуваних їх нових тенденцій соціально-економічного розвитку простору.

У новій парадигмі розвитку регіонів в Європі також має місце змішування політичних і економічних аспектів, вираженням яких є поширення нових стилів управління (мережі), скерованість на інноваційність (капітал знань) і роль ендогенних запасів (людський капітал), а також двоїстого (суперечливого) ставлення до території (транснаціональні течії vs. картина місця). Нову роль регіону в рамках цієї парадигми значною мірою визначає дискурс нового регіоналізму, який являє тепер ідеологічну рамку не тільки для дебатів на тему регіонів, але також для програм публічних дій, цілеспрямованих на регіональний

розвитку в Європі. На даний час до умов, що сприяють економічному розвитку в Європі, можна віднести наступні:

- 1) інноваційні – перш за все існування університетів і дослідних установ;
- 2) людський і креативний капітал – особливо можливість залучення висококваліфікованих спеціалістів, а також наявність коштів для працевлаштування фізичних працівників;
- 3) краса пейзажу і загальні умови життя – надання широкого спектру культурних і туристичних послуг та відповідної якості медичних послуг і освіти;
- 4) якість регіональної адміністрації – рівень оподаткування, готовність системи мережевих установ до підтримки підприємництва і регіонального розвитку;
- 5) рівень транспортної інфраструктури – якість доріг і близькість міжнародних аеропортів, у випадку метро полісів також наявність поблизу головних дорожніх артерій, мостів і кільцевих доріг;
- б) агломераційні вигоди – допомога фінансових установ, що кредитують інвестиційні заходи, зменшення витрат планового виробництва, обмін професійним досвідом, що сприяє впровадженню новаторських організаційних і технологічних рішень.

Всі ці зміни, що з'являються в європейському соціально-економічному розвитку, дозволяють вирізнити новий етап розвитку ринку, ґрунтованого на капіталізмі, що відрізняється від двох раніше йому передуючих. По-перше, на противагу капіталізму ери доіндустріальної, ґрунтованого на землі, і капіталізму ХІХ-ХХ ст., ґрунтованого на промисловості і фінансах, капіталізм ХХ-ХХІ ст. (так званий капіталізм *alliance*) динамічно розвивається, спираючись на знання і креативність [1]. Не зважаючи на збереження багатьох ознак ієрархічного капіталізму, визначальною характеристикою капіталізму ХХІ ст. є також визначення потреби в тісній співпраці та довіри між всіма учасниками господарського життя на кожному рівні.

Важливим також є дослідження економіки, яка називається сьогодні креативною, та економікою, ґрунтованою на знаннях, та її перенесення з національного на глобальний рівень. Виникає така потреба з необхідності активної кооперації між собою головних суб'єктів ринку (у тому числі регіонів), щоб вони стали конкурентоспроможними на міжнародній арені. Лібералізацію індивідуальних ринків повинно супроводжувати схвалення через владу регіональної інтеграції і необхідності в ефективній гармонізації умов інвестування і торговельних режимів, що дозволить створити нове організаційне середовище, яке обумовлює реакції бізнесу на технологічні зміни. Тому в останні роки більшість урядів - однаково як розвинених європейських країн, так і країн, що розвиваються, - послідовно редукують бар'єри торгівлі і інвестицій, завдяки чому дозволяють збільшувати абсорбцію і придбання, або ж сприяють до їх заохочення.

Капіталізм *alliance* і розвиток економіки, ґрунтованої на знаннях, призвели до реконфігурації ролі кожного з трьох головних організаційних

механізмів в ринковій економіці (відповідно до OECD основними елементами тріади організаційних механізмів є: уряд, ієрархія та ринок). Така реконфігурація є результатом, з однієї сторони, змін в джерелах багатства у більшості індустріальних суспільств з натуральних джерел до активів, створених штучно, а особливо всіх форм знань. З іншого боку, цей процес виникає з розширення географічного простору всіх видів господарської діяльності. Крім того, в глобальній економіці, в якій активи, ґрунтовані на знаннях, можуть легше ніж раніше перепливати через національні границі, уряди мають обмежену автономію у своїх економічних стратегіях і політиках. В реальності багато урядів конкурує між собою саме за ці активи, навіть тоді, коли торгівля в цих країнах дає нульовий результат.

Варто також підкреслити, і це зауважено вже давно, що просторові перетворення економіки в будь-якому масштабі, від локального до глобального, відбуваються під впливом індустріалізації і урбанізації. Доказом цього є концепція, згідно якої з початку промислової революції до половини ХХ століття спільно обумовлюючі чинники в різні періоди суттєво відрізнялися. Поясненням процесів просторової еволюції економіки займалися і займаються багато географів-економістів, таких як Ростов [2], Шумпетер [3], Кондратьєв [4]. Всі вони вважали, що процеси зростання, а в їх наслідку також розвиток, пробігають в хвильовий спосіб.

Ростов, якого вважають засновником теорії фазового економічного зростання [2], за зразок і стимул до дій запропонував рівень індустріалізації американської економіки. Він виходив з припущення, що в процесі розвитку окремих секторів виробництва можна виразно спостерігати сектори-лідери, які розвиваються швидше, «тягнуть» інших за собою. Вони представляють собою двигун цілої економіки і визначають її рівень, динаміку і напрям розвитку. Головною передумовою розвитку соціально-економічного простору, згідно цієї теорії, є ідентифікація і підтримка секторів-лідерів.

Ширше аспект циклічності розвитку був представлений в теорії Шумпетера [3], згідно якої в господарській системі існують водночас три різні типи циклів: довгий (цикл Кондратьєва, що триває приблизно п'ятдесят років), середній (цикл Жугляра, дев'ять років) і короткий (цикл Кітчина, п'ять років). Реальний розвиток господарських систем залежить від взаємодії окремих фаз цих циклів, яка відбувається через інновації при різних значеннях.

Згідно теорії Кондратьєва, що п'ятдесят років наступає вершина довгої, технічної хвилі. Він звернув увагу на те, що в хвилях видимі є «зсуви вигоди», спричинені короткочасними змінами кон'юнктури. Варто також зауважити, що кожна наступна хвиля стає коротшою в часі від попередньої.

Продемонстровані еволюційні зміни в економіці дозволяють зробити висновок, що настають істотні зміни парадигми соціально-економічного розвитку простору і з цього виникають нові господарські імплікації. Традиційна парадигма (хвиля, фаза) соціально-економічного розвитку

простору замінюється новою парадигмою, що визначається як цілісна, екологічна чи системна.

**Список використаних джерел:**

1. Dunning J.H., Technology and the changing boundaries of firms and governments [in:] Industrial Competitiveness in the Knowledge-Based Economy. New Role of Governments, OECD Proceedings, Paris 1997, P. 53-54.
2. Rostow W.W. The take-off in to sustained growth, „Economic Journal” 1956, P. 25-48.
3. Schumpeter J.A., The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle, Transaction Publishers, 1934.– 255 p.
4. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Сост. Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2002. – 768 с.

## ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Курисько Ю.В.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Пасічник І.В.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Харківський навчально-науковий інститут*

*Державного вищого навчального закладу*

*«Університет банківської справи»*

### **ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ БАНКІВ ДО РОЗРОБКИ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ**

Джерелом збереження існуючих клієнтів банку, а також залучення нових є розширення асортименту банківських операцій та послуг, що відображаються у банківських продуктах, що свідчить про актуальність вивчення даної теми.

Продуктова політика являє собою основу маркетингу банку, в рамках якої приймаються рішення про асортимент банківських продуктів, котрі пропонує банк на ринку, їх якісні характеристики, необхідність їх удосконалення в залежності від фаз життєвого циклу. Особлива значимість обумовлена тим, що невідповідну продуктову політику банку, компенсувати іншими складовими комплексу маркетингу неможливо. Логічно виникає запитання наскільки ефективним є продуктова політика банку та з якими проблемами стикається банківська установа в процесі розробки та впровадження принципово нового продукту, або ж модернізації існуючого.

Методичні підходи до процесу оновлення або створення нової технічної, організаційної та управлінської, розробки продукту здійснюється в наступній послідовності: визначення напрямків розробки, генерація та відбір ідей, розробка та тестування продукту, маркетингова стратегія, економічний аналіз, створення аналогів, пробний маркетинг, комерціалізація [1, с. 385]; [2, с. 98]. Принципи розробки та впровадження нових банківських продуктів повинні витікати із місії банку та проходити крізь всі види планування, відображати специфіку діяльності банку, виділяючи цільовий сегмент та профілюючий напрямок діяльності, що забезпечить конкурентну перевагу. Розробка інновацій повинна базуватися на аналізі життєвого циклу продукту з урахуванням переваг потенційних клієнтів.

Комплексним є саме маркетинговий підхід до створення та впровадження нових продуктів [3, с. 45]. При розробці інновацій необхідно пам'ятати, що клієнти банку мають потребу, головним чином, не в новому продукті, а в отриманні нових вигод [4, с. 87]. Процес створення нового унікального



банківського продукту включає в себе конкретні заходи, щодо впровадження у виробництво, якісно нових, відмінних від попередніх аналогів елементів, взятих за результатами попередньо проведеного наукового дослідження або зробленого відкриття (винаходу).

Процес розробки включає в себе синхронізацію управління найважливішими складовими інноваційного процесу: створення продукту, розробка бізнес-процесів, налагодження взаємин з клієнтами банку, оптимізація структури і функцій відповідних підрозділів.

Розробка і виведення на ринок нових банківських продуктів вимагають безперервної і дуже швидкої перебудови стратегії і тактики, корегування методів, що враховують істотні зміни в банківських технологіях і потребах клієнтів.

Унікальність продуктів необхідно оцінювати, як з позиції клієнта, так і з позиції банку. В кожному випадку використовуються загальні та індивідуальні критерії. З позиції банку для оцінки якості продукту можуть використовуватися такі критерії: швидкість проведення операцій, ризики помилок, рівень банківських ризиків по продукту, продуктивність праці. З позиції клієнта якість послуг можуть визначати критерії: ціна, швидкість обслуговування, наявність помилок, доброзичливість персоналу, зручність використання, якість консультування [5, с. 20].

Обов'язковою складовою методичних підходів до впровадження в банківську практику нових продуктів і послуг є маркетинг розвідки, котрий виявляє можливості розвитку існуючого ринку, проникнення на нові ринки, інформацію про потенційних клієнтів, і дозволяє сформулювати загальну картину, визначити стратегічні напрямки діяльності на поточний момент та перспективу. Зазначені методичні підходи повинні розглядатися в рамках бізнес-планів банку, враховуватися при аналізі внутрішньої структури і культури банку, його можливостей.

Процес впровадження нових банківських продуктів є трудомістким і таким, що потребує значних ресурсів на стадіях досліджень та розробок, маркетингу, просування на ринок. Ефективне функціонування банку залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів. Сучасний ресурс комунікації в банку, наявність кваліфікованих менеджерів, які використовують цілу сукупність сучасних технологій надають можливість швидко реагувати на мінливі ринкову ситуацію і вимоги клієнтів, що дозволяє своєчасно розробляти й успішно впроваджувати нові банківські продукти.

### **Список використаних джерел:**

1. Банківська система України: інституційні зміни та інновації: кол. моногр. / [Л. О. Примостка, М. І. Диба, І. В. Краснова та ін.]; за заг. ред. Л. О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2015. – 434 с.
2. Банківська справа: стратегічне керівництво / під ред. В. Платонова, М. Хігінса. 5-е вид. – М.: Консалбанк, 2012. – 432 с.
3. Кредитний ризик комерційного банку: навч. посіб. / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко / За ред. В. В. Вітлінського. – К.: Знання, КОО, 2000. – 251 с.

4. Поповенко Н. С. Інноваційні процеси у банківській справі / Н. С. Поповенко, Н. Б. Марченко // Економічний простір. 2008. – № 15. – С. 99-104.

5. Kwangwoo P. Harming Depositors and Helping Borrowers / Park Kwangwoo and George Pennacchi // The Disparate Impact of Bank Consolidation. – 2012. – № 108. – P. 18–23. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.afajof.org/pdfs/program/updf/p1073\\_financial\\_institutions.pdf](http://www.afajof.org/pdfs/program/updf/p1073_financial_institutions.pdf)

**Лозовський О.М.**

*кандидат економічних наук, доцент;*

**Атаманенко К.М.**

*студент,*

*Вінницький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

## **ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЯК НОВА МОЖЛИВІСТЬ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ**

В теперішній час інноваційна діяльність посідає важливе місце в економічному розвитку будь-якого підприємства і країни в цілому й відіграє ключову роль в соціальному та економічному прогресі всього суспільства. За сучасних умов інновація стала рушійною силою економічного, технологічного, політичного та соціального розвитку. Тому інноваціями необхідно вміти управляти. Саме управління інноваційною діяльністю є ключовим елементом, від ефективності якого буде залежати зростання добробуту суспільства загалом. Таким чином питання управління інноваційною діяльністю підприємства є актуальним та своєчасним.

Особливості оцінки ефективності інновацій на підприємствах досліджуються в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: Р. Акоффа, В.Н. Амітана, О.І. Амоши, І.Т. Балабанової, М.Г. Белопольського, А.І. Бланка, Б. Гейтса, П. Ковалішина, Д.І. Кокуріна, О.І. Пампури, А.А. Пересади, М. Портера, М.Д. Прокопенко, О.В. Савчука, Л.М. Саломатіної, В.М. Хобти, М.Г. Чумаченко, Й. Шумпетера. Незважаючи на велику кількість наукових праць, дане питання залишається досить відкритим та потребує подальшого обґрунтування та вивчення.

Метою даного дослідження є аналіз інноваційної діяльності підприємств в сучасних умовах та визначення основних чинників, що впливають на розвиток інноваційної діяльності.

Досліджуючи питання управління інноваційною діяльністю, насамперед, слід з'ясувати сутність самого поняття «інновація».

Основоположником терміну «інновація», запровадженого в економічну науку, вважається австрійський учений Й.А. Шумпетер, який у праці «Теорія економічного розвитку» 1912 року ввів словосполучення «нова комбінація – покращання якості виробництва, не шляхом дрібних поліпшень старого

устаткування, а введення абсолютно нових основних засобів виробництва». Згодом удосконаливши свою теорію «нову комбінацію» Й.А. Шумпетер заміняє терміном «інновація» і дає таке визначення: «... інновація – зміни з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організацій» [1].

Потребує уваги визначення «інновації» теоретика менеджменту ХХ століття П. Друкера: «... інновації – це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни в економіці та суспільстві з метою використання їх у бізнесі чи різних сферах обслуговування» [2].

Управління інноваційною діяльністю слід розуміти як діяльність, яка передбачає прогнозування, планування, організування, мотивування та контролювання з метою досягнення соціального, економічного, науково-технічного ефекту.

На основі способу організації інноваційної діяльності у фірмі можна виділити наступні моделі інноваційного підприємництва:

1) інноваційне підприємництво на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється і (або) освоюється усередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їх взаємодії за інноваційним проектом;

2) інноваційне підприємництво на основі зовнішньої організації за допомогою контрактів, коли замовлення на створення і (або) освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями

Найбільш часто використовується друга модель інноваційного підприємництва – фірма розміщує замовлення на розробку новин, а освоює їх власними силами (не на основі розміщення комплексних замовлень типу «під ключ»). Відносна рідкість використання першої моделі пояснюється недостатнім потенціалом «заводської науки» [4, с. 55].

В основі всіх видів інноваційного підприємництва лежить створення і освоєння нових видів продукції (товарів, послуг), виготовлення, створення речей, цінностей, благ, що розуміється в найширшому значенні слова. Головною і визначаючою частиною такого підприємництва є створення і виробництво науково-технічної продукції, товарів, робіт, інформації, духовних (інтелектуальних) цінностей, що підлягають подальшій реалізації покупцям, споживачам.

Проте інноваційний характер діяльності підприємницької фірми може виявлятися не тільки по відношенню до чинників виробництва, організації самого процесу виробництва або ж самого товару, але і відносно розстановки людей, що беруть участь в процесі виробництва.

Інноваційна діяльність є сьогодні чи не найважливішою умовою створення конкурентоспроможних товарів і послуг у сфері підприємництва. Особливе місце займає процес формування необхідної інфраструктури інноваційної діяльності. Насамперед – створення технопарків, бізнес-інкубаторів, технополісів і інших інноваційних структур. Тільки масштабне залучення інноваційних процесів у діяльність підприємництва дозволить прискорити його розвиток як у кількісному, так і якісному відношенні [3].

Для нашої держави майже єдиним шляхом збереження високого рівня кваліфікованої робочої сили є інтенсивне стимулювання і державна підтримка інноваційного підприємництва.

Ефективність сучасної науково-технічної політики повинна визначатись вибором основних пріоритетів в інноваційній сфері з формуванням гнучкого механізму сприяння підприємству.

Основним чинником, який стримує інноваційну активність підприємницьких структур, є, насамперед, відсутність власних коштів на придбання новітньої техніки і впровадження нових технологій. Інноваційної діяльності заважають недосконала законодавча база інноваційної діяльності, високий економічний ризик, недостатність інформації технічного і технологічного характеру.

Отже, враховуючи актуальність даної проблеми, основними напрямками розвитку інноваційної діяльності в сфері підприємництва повинні стати:

- підвищення інноваційної спрямованості діяльності у фінансово-кредитній сфері, а саме: створення спеціалізованих інноваційних банків, впровадження системи державного страхування кредитів, виданих суб'єктам підприємства, що розробляють інноваційну високотехнологічну продукцію, тощо;

- стимулювання попиту на інноваційну продукцію шляхом підвищення вимог до продукції вітчизняного виробництва і стимулювання експорту саме високотехнологічних товарів;

- створення правових, економічних і організаційних умов для участі (на конкурсній основі) суб'єктів підприємства у виробництві і постачанні інноваційної продукції для потреб держави та її регіонів;

- формування умов і стимулів для розширення виробничо-технологічної й інноваційної кооперації малих підприємств з суб'єктами великого бізнесу;

- залучення потенціалу підприємства при здійсненні санаційних заходів у відношенні підприємств-банкрутів зі створенням на їх основі «мініполігонів», технопарків і інших структур виробничо-інноваційного підприємства;

- розвиток інфраструктури технічного і технологічного забезпечення підприємства.

Можна стверджувати, що інноваційна діяльність підприємства є запорукою його ефективного функціонування. Однак інноваційна діяльність як будь-яка інша, потребує системного управління за допомогою механізму, який повинен бути елементом загального стратегічного механізму управління підприємством. Управління інноваційною діяльністю потребує створення якісно нової системи організації взаємозв'язків між усіма учасниками інноваційного процесу. Становлення соціально-орієнтованої ринкової системи господарювання в Україні вимагає значного розширення масштабів інноваційної діяльності підприємств. Активізація інноваційної діяльності на всіх ієрархічних рівнях економічної системи є найважливішою передумовою підвищення ефективності виробництва на базі зростання продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва сукупного суспільного продукту та національного доходу країни. Управління інноваційною діяльністю в державі,

регіонах, на підприємствах повинно ґрунтуватися на вивченні основних проблем інноваційної діяльності організаційно-економічних відносин у науково-інноваційній сфері, методів активізації інноваційної діяльності, збереженні кадрового потенціалу та забезпеченні конкурентоспроможності підприємств, а також розвитку нових форм інноваційного підприємництва.

### **Список використаних джерел:**

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1992. – С. 53.
2. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер; пер. з англ. В. С. Гуля. – К.: Україна, 1994. – С. 20.
3. Коробков А. The Balanced Scorecard – новые возможности для эффективного управления / А. Коробков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bsc.com.ua>.
4. Удод Н. М. Формування нової парадигми управління бізнесом міжнародних торговельних компаній / Н. М. Удод // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 3. – С. 53-62.

## **ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Зінченко К.Р.**

*студент,*

*Національний технічний університет*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

### **СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ «ЗЕЛЕНИХ» ЕКОНОМІК**

Проблема зниження викидів парникових газів включає міжнародне співробітництво та проведення різнопланових заходів усередині країни щодо запобігання зміні клімату шляхом обмеження і скорочення антропогенних викидів парникових газів і захисту та підвищення якості поглиначів і накопичувачів парникових газів.

Значна частина загальновідомих визначень ув'язує «зелену» економіку з соціальною справедливістю, зниженням негативного впливу на навколишнє природне середовище та підвищенням ефективності використання природних ресурсів. За визначенням, яке міститься в доповідях ЮНЕП «Зелена» економіка – це економіка з низькими викидами вуглецевих сполук, яка ефективно використовує ресурси і відповідає інтересам всього суспільства. Низьковуглецеве зростання є складовою частиною «зеленої» економіки та СР держав. Низьковуглецевий розвиток – це стратегія країни, що об'єднує пріоритети в сфері зміни клімату та пріоритети національного економічного розвитку [3]. У «зеленій» економіці, на переконання ЮНЕП, зростання доходів і зайнятості мають забезпечуватись державними і приватними інвестиціями, які призводять до зменшення викидів вуглецю і забруднення навколишнього середовища, підвищення ефективності використання ресурсів, запобігають втраті біорізноманіття та сприяють розширенню екосистемних послуг.

Сам термін низьковуглецевий розвиток був вперше запропонований у ході переговорів щодо Рамкової конвенції ООН про зміну клімату у квітні 2008 року. Основна ідея цієї стратегії – сталий розвиток країни паралельно зі скороченням викидів парникових газів, зокрема двоокису вуглецю (CO<sub>2</sub>). Це досягається шляхом впровадження енергоефективних заходів та заміни використання в ископного палива на відновлювальні джерела енергії. Саме керуючись цим принципом європейські країни формують рівень життя для своїх громадян. Адже економічний розвиток держави, який підкріплюється збереженням довкілля, дає змогу жити не тільки якісно (що позначається на рівні життя), а й довше, оскільки зменшується кількість захворювань, які виникають внаслідок екологічних проблем [4].

З аналізу останніх досліджень і публікацій зроблено важливий висновок, що сталий низьковуглецевий розвиток ґрунтується на двох важливих принципах [1, с. 15]. Перший. Розмежування в теоретичному і практичному аспектах економічного зростання та зростання викидів парникових газів, оскільки споживання енергії для сталого низьковуглецевого розвитку – ці дві тенденції – несумісні. Другий. Досягнення ключових економічних цілей сталого розвитку за умови і за рахунок скорочення споживання природних ресурсів та викидів парникових газів. Обидва принципи можуть бути реалізовані шляхом широкомасштабної модернізації та впровадження технологічних інновацій і в обох випадках їх індикатором є зниження вуглецеємності економіки.

Основні засади «зеленої» економіки можна відобразити в трьох аспектах [2, с. 17]:

1. Економічний – Забезпечує економічне зростання, збільшення обсягу доходів і зайнятості, залучення державних та приватних інвестицій, формування гнучкої економіки, створення нової економічної діяльності.

2. Соціальний – Передбачає досягнення людством добробуту, соціальної справедливості, кращої якості життя, соціального розвитку, скорочення соціальної нерівності, справедливого доступу до обмежених ресурсів, задоволення потреб жінок і молоді.

3. Екологічний – Орієнтується на скорочення екологічних ризиків, дефіциту, викидів вуглекислого газу в атмосферу і забруднення довкілля; на підвищення ефективності використання ресурсів та енергії; на запобігання втрати біорозмаїття та екосистемних послуг у межах екології планети; вимагає від усіх суб'єктів господарювання екологічної відповідальності та обмеження навантаження на екологічну систему.

Фактично «зелену» економіку слід розглядати як шлях до сталого розвитку. Мета «зеленої» економіки – формування дієвого середовища для економічного і соціального прогресу, що базується на мінімізації негативного впливу на довкілля та ефективному використанні природних ресурсів при збереженні гідного рівня життя населення. Ця мета реалізується через цілі нижчого порядку (підцілі), до яких відносяться [5, с. 56]: захист, збереження, відтворення природних ресурсів і недопущення безповоротної втрати біорізноманіття шляхом мінімізації негативного антропогенного впливу на оточуюче середовище, збереження та відтворення зелених насаджень, забезпечення цілісності екосистем, підвищення якості природних ресурсів тощо; підвищення ресурсоефективності (збільшення продуктивності залучених у господарський обіг природних ресурсів і зменшення обсягу відходів завдяки впровадженню замкнутого циклу виробництва та максимально повній утилізації відходів), з переорієнтацією на переважне використання відновлювальних ресурсів; економічний розвиток на основі структурних змін, що ведуть до підвищення ваги «зелених» секторів з відповідним скороченням «коричневих»; забезпечення соціального прогресу в «зеленому» сегменті економіки – створення «зелених» робочих місць, зростання доходів населення, отриманих за рахунок зайнятості у «зеленому»

секторі економіки, підвищення якості товарів та послуг за рахунок надходження на ринок «зеленої» продукції тощо.

Названі цілі тісно взаємопов'язані між собою, адже реалізація однієї з них забезпечує прогрес щодо інших. Наприклад, структурна трансформація економіки за рахунок зростання частки «зелених» секторів і відповідного скорочення «коричневих» забезпечує створення «зелених» робочих місць та формує гідні умови життя населення, призводить до збільшення виробництва та споживання «зелених» товарів, що в сукупності дозволяє зменшити негативний вплив на довкілля, підвищити ефективність використання ресурсів тощо. Отже, цілі «зеленої» економіки знаходяться в органічній єдності та забезпечують досягнення загальної мети.

«Зелена» економіка формується з урахуванням певної системи принципів, які також трактуються по різному дослідниками, міжнародними організаціями й національними документами. У Декларації Конференції Організації Об'єднаних Націй з проблем навколишнього середовища, підписаної за результатами проведення у Стокгольмі з 5 по 16 червня 1972 р. конференції з проблем навколишнього середовища, було вперше визначено 26 принципів подальшого розвитку, до яких відносяться [6]: свобода, рівність і сприятливі умови життя для людини в навколишньому середовищі; охорона природних ресурсів в інтересах теперішнього і майбутніх поколінь; підтримка, відновлення і поліпшення природних ресурсів землі; пріоритетність питань охорони природного середовища при плануванні економічного розвитку; обережне і максимально корисне використання непоновлювальних ресурсів Землі; скорочення парникових та інших шкідливих викидів; запобігання забрудненню морів; економічний і соціальний розвиток з метою поліпшення якості життя; фінансова і технічна допомога країнам, що розвиваються з метою подолання екологічних і стихійних лих; стабільність цін на сировинні ресурси у країнах, що розвиваються; встановлення міжнародних екологічних стандартів, які можуть бути дотримані країнами з різним рівнем економічного розвитку; надання (за необхідності) країнам фінансової та технічної допомоги на забезпечення доступності ресурсів і їх збереження; комплексне планування розвитку країн з метою забезпечення раціонального управління ресурсами; раціональне планування, спрямоване на досягнення балансу між потребами розвитку і захисту навколишнього середовища; планування урбанізації населених пунктів з метою уникнення негативного впливу на оточуюче середовище; контроль демографічної ситуації; планування, управління та регулювання якості природних ресурсів; використання надбань науки і техніки для запобігання і боротьби з екологічними ризиками та вирішення екологічних проблем; екологічна освіта та доступ населення до інформації; стимулювання наукових досліджень в екологічній сфері і на національному, і на міжнародному рівні; ненанесення екологічної шкоди іншим державам у процесі організації діяльності в межах власної юрисдикції країн; розвиток міжнародного права в контексті встановлення відповідальності й компенсації шкоди жертвам забруднення; узгодженість міжнародних і національних стандартів; міжнародне співробітництво в межах багатосторонніх і



двосторонніх угод для ефективного контролю, запобігання, скорочення та усунення негативного впливу на навколишнє природне середовище; координаційна роль міжнародних організацій у галузі захисту і поліпшення стану навколишнього середовища; незастосування ядерної зброї та всіх інших засобів масового знищення.

Наведений перелік принципів свідчить про тісний зв'язок між економічним та соціальним розвитком при одночасному дотриманні екологічної безпеки, розвитку міжнародного співробітництва, взаємної відповідальності країн за результати діяльності, прийняття єдиних екологічних стандартів.

З метою формування цілей, принципів і завдань впровадження та розвитку концепції «зеленої економіки» необхідною є побудова ефективної системи регулювання «зеленого» напрямку економіки. На нашу думку, можна виділити три основні групи інструментів регулювання «зеленої» економіки: економічні, маркетингові та корпоративні. Науковці виділяють чимало економічних інструментів для переходу на засади «зеленої» економіки, а саме [7, с. 158]: екологічні податки та податкові пільги; державні та приватні інвестиції у «зелене» підприємництво; запровадження субсидій на екологічне виробництво та відповідне скасування на ресурсомісткі виробництва; – усунення торгових бар'єрів для товарів і послуг.

У підсумку зазначимо, що «зелена» економіка – це економіка з низькими викидами вуглецевих сполук, яка ефективно використовує ресурси і відповідає інтересам всього суспільства. А метою «зеленої» економіки є формування дієвого середовища для економічного і соціального прогресу, що базується на мінімізації негативного впливу на довкілля та ефективному використанні природних ресурсів при збереженні гідного рівня життя населення. Все більше країн світу приєднуються до «зелених» ініціатив, а також розробляють власні програми зниження шкідливих викидів в атмосферу, а отже, обраний напрям дослідження в середньостроковій перспективі буде надзвичайно актуальним.

### Список використаних джерел:

1. Гайдучкий І. П. Транснаціональна парадигма сталого низьковуглецевого розвитку / І. П. Гайдучкий // Економіка та держава. – 2014. – № 5. – С. 14-19.
2. Гарлицька Д. А. Побудова зеленої економіки – основна складова європейської інтеграції України / Д. А. Гарлицька // Економічний аналіз. – 2017. – Том 27. – С. 15-19.
3. Глобальный новый зеленый курс. Доклад ЮНЕП. Март 2009: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.unep.org/greenecconomy](http://www.unep.org/greenecconomy).
4. Правило трьох «Е»: низьковуглецевий розвиток України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zhytlo.in.ua/ua/napryamok/chista\\_energija/pravilo\\_troh\\_e\\_nizkovuglecevij\\_razvitok\\_ukrani.html](https://zhytlo.in.ua/ua/napryamok/chista_energija/pravilo_troh_e_nizkovuglecevij_razvitok_ukrani.html).
5. Чмир О. С. «Зелена» економіка: сутність, цілі та базові принципи / О. С. Чмир, Н. П. Захаркевич // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 3 (33). – С. 54-62.
6. Declaration of the United Nations Conference on the Human Environment – Stockholm, June 1972 – 4, p. 34.
7. Green economics: an introduction to theory, policy and practice. Molly Scott Cato London: Earthscan, 2009. – P. 240.

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

**Кифяк В.І.**

*кандидат економічних наук, доцент;*

**Кабюк О.О.**

*студентка,*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича*

### АНАЛІЗ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Одним із ключових питань подолання Україною нинішнього економічного колапсу є те, як саме країна сформує ставлення до власних трудових ресурсів. Основним завданням подолання соціально-економічної кризи є зробити продуктивність праці пріоритетною в економічній політиці.

Продуктивна праця як компонент концепту гідної праці передбачає високий рівень віддачі для всіх сторін соціально-трудових відносин від використання трудового потенціалу, що проявлятиметься у збільшенні макрота мікроекономічних показників, забезпеченні гідної винагороди за результати праці [1].

Продуктивність праці – це показник її ефективності, результативності, що характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку, та кількістю праці, витраченої на виробництво цього обсягу, з іншого. В залежності від прямого чи оберненого співвідношення цих величин ми маємо два показники рівня продуктивності праці: виробіток і трудомісткість.

Продуктивність праці є рухливим і динамічним показником результативності праці та ефективності виробництва, який коригується низкою факторів, має визначальне значення в розвитку окремого підприємства в країні в цілому. Тому власники, наймані працівники та керівники повинні постійно шукати шляхи й результати підвищення продуктивності праці [2, с. 18-19].

Співвідношення продуктивності праці та її оплати є однією з важливих пропорцій відтворення і всебічного розвитку працівників сфери продуктивної праці. На ефективно діючих підприємствах розвинених країн зростання заробітної плати відповідає зростанню продуктивності праці і зниженню норм витрат усіх видів ресурсів, тобто є результатом підвищення продуктивності праці.

Продуктивна праця, як компонент концепту гідної праці, передбачає високий рівень віддачі для всіх боків соціально-трудових відносин від використання трудового потенціалу, що проявлятиметься у збільшенні макрота мікроекономічних показників, забезпеченні гідної винагороди за результати праці. Як видно з таблицею, значного росту продуктивності праці за даний

період часу не відбулося. У 2016 р. порівняно з попереднім 2015 р. спостерігалось збільшення продуктивності праці одного зайнятого на 7,5%.

Таблиця

**Валовий внутрішній продукт, зайняте населення  
та продуктивність праці в Україні в 2014–2017 рр.**

	2014	2015	2016	2017	2017/ 2016, %
Зайняте населення у віці 15-70 років, тис. осіб	18 073	16 443	16 334	16156	98,9
<b>Валовий внутрішній продукт:</b>					
- у фактичних цінах, млн. грн.	1 586 915	1 979 458	2 383 182	2982920	125,1
- у цінах 2010 року, млн. грн.	1 066 001	960 789	982 887	1082569	110,1
<b>Продуктивність праці (одного зайнятого):</b>					
- у фактичних цінах, млн. грн.	87 806	120 383	145 903	156913	107,5
- у цінах 2010 року, млн. грн.	58 983	58 431	60 174	65025	108,1

Найбільш вагомими причинами утримання низького рівня продуктивності праці є:

- відсутність стратегії соціально-трудова відносин;
- відсутність реального соціального діалогу в країні;
- високий рівень тіньової зайнятості;
- відсутність реальної статистики зайнятості та оплати праці;
- відсутність обов'язкових навчальних і професійних стандартів відповідно до міжнародних норм.

Реалії сьогодення свідчать про те, що конкурентоспроможність компаній безпосередньо пов'язана зі здатністю освоєння новітніх технологічних досягнень, нових способів управління й організації виробництва, і в основі цього процесу закладена якість людського, інтелектуального та соціального капіталу [1, с. 1419-1421].

Так, останніми роками економічна та соціальна сфери України характеризуються скороченням державних замовлень, недоліком інвестицій в усі галузі національного виробництва, насиченістю вітчизняного ринку імпортною продукцією, зниженням сукупного платоспроможного попиту та обсягів валового внутрішнього продукту, високою вартістю всіх видів ресурсів, стагнацією трудової сфери. Поки існує лише невелика кількість підприємств, справді здатних ефективно функціонувати в сформованих економічних умовах. Більшість підприємств має морально і фізично застарілі основні виробничі фонди. За недостатньої державної підтримки або повної її відсутності вони змушені або закриватися, або створювати систему більш ефективного виробництва, яка дасть змогу меншою кількістю споживаних в процесі виробництва ресурсів випускати продукції більше і кращої якості.

Зростання віддачі всіх складових виробництва, зокрема праці, можна досягти, якщо адміністрація підприємств сконцентрує увагу на факторах, що сприяють більш повному використанню внутрішніх ресурсів і накопиченого трудового, виробничого та комерційного потенціалів [3, с. 399].

Питання підвищення ефективності праці потребує системного підходу, тобто кардинальних змін, суттєвого вдосконалення факторів, що обумовлюють її. Потрібно розробляти пошук резервів підвищення ефективності праці шляхом мобілізації її факторів: інтенсифікації виробництва, освоєння ресурсо- та енергоощадних технологій, удосконалення організації праці та механізму розрахунку. Для вирішення цього питання можна користуватися такими важелями, як мотиваційні, техніко-організаційні та моральні фактори підвищення продуктивності праці, що суттєво впливає на результати виробничої діяльності [2, с. 20].

Отже, низька продуктивність праці являє собою серйозну проблему на сучасному етапі розвитку України, оскільки є перепорою для підвищення рівня економіки. Вирішити цю проблему можливо, вдосконалюючи сферу зайнятості населення та стимулюючи працівників до ефективної праці.

#### **Список використаних джерел:**

1. Урбанович В.А. Аналіз продуктивності праці в Україні / В.А. Урбанович / Економіка і суспільство. – 2017. – С. 1419–1422.
2. Погорелова Т.О. Аналіз факторів, які впливають на ефективність праці персоналу підприємства / Т.О. Погорелова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) – Х.: НТУ «ХПІ», 2016. – № 27 (1199). – С. 17–21.
3. Кузьменко А.В. Продуктивність праці: Європейський підхід; продуктивність праці у контексті забезпечення зростання економіки України / А.В. Кузьменко, А.С. Козакова / Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. – 2017. – № 20. – С. 394–399.

**Петрунук Є.С.**

*студентка;*

**Калініченко Д.Р.**

*аспірант,*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

#### **ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНСЬКИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

На сучасному етапі розвитку української економіки існує проблема, що стосується саме формування людського капіталу. Вона виникла через велику кількість економічних, соціальних, політичних та інших факторів. Багато

українців емігрують в пошуках кращого життя закордоном тому, що в Україні у людський капітал майже не вкладаються інвестиції, тому людина, яка здатна до інноваційної діяльності перестає бути рушійною силою для розвитку економіки в країні.

Вагомий вклад у дослідження людського капіталу та факторів, що його формують зробили такі видатні зарубіжні вчені, як: Дж. С. Міль, Т. Шульц, А. Сміт, Г. Беккер, К. Маркс та інші. В Україні ж даним питанням займались О. Власюк, В. Куценко, Ю. Яковець та інші.

Більшість авторів вважають, що Україна має досить сильну конкурентну перевагу перед іншими країнами, такою є саме людський капітал. Він включає працівників с високою кваліфікацією, фізично здорових, які мають високі знання для того, щоб вміти працювати на складному обладнанні, опанувати сучасні технології, працівників, які здатні збирати та аналізувати велику кількість інформації, а також працівників, які є задоволеними від своєї роботи та матеріально зацікавленими в її кінцевому результаті. Але, на превеликий жаль, людський капітал у нашій країні – це потенційна конкурентна перевага, яка може стати реальною при процесі її інновації, тобто при створенні нових технологій, обладнань, продуктів, нових форм організації виробництва та шляху збуту товарів або послуг. Саме фундаментальна наука виробництва це і є найслабше місце української економіки [1].

Для ефективного управління формуванням чинників велику роль грає саме наукова класифікація даних чинників за різноманітними ознаками.

Наприклад, О.А. Грішнова запропонувала таку класифікацію [2]:

1. За фазами відтворення:
  - чинники формування;
  - чинники використання людського капіталу країни.
2. За характером впливу в процесі відтворення:
  - інтенсивні (ті, що збільшують людський капітал за рахунок якісних параметрів);
  - екстенсивні (ті, що збільшують людський капітал за рахунок збільшення кількісних параметрів).
3. За рівнем впливу:
  - макроекономічні;
  - мікроекономічні;
  - особистісні.
4. За характером впливу:
  - прямі;
  - непрямі.
5. За результатами впливу:
  - позитивні;
  - негативні.

Також, слід зазначити, що існує монографія наукового співробітника ІЕП НАН України В. Антонюк, яка спирається не тільки на здобутки світу про теорію людського капіталу, а і робить саме власний внесок у розвиток даної теорії та в її конкретизацію. Доктором наук В. Антонюк було зроблено чітке

розмежування термінів «людський капітал» та «людський потенціал», що досить часто змішуються та плутаються, а також автор визначила саме власників та носіїв вищезазначених понять. Розробка моделі систематичного підходу щодо аналізу людського капіталу як економічної категорії дає можливість логічно визначати саме основні параметри такого соціально-економічного явища, як суб'єкти, об'єкти, власники, чинники та умови формування, а також стадії відтворення [3].

Якщо поглибитись у ХХ століття, то можемо спостерігати плинність думок про чинники формування людського капіталу. Наприклад, А. Сміт у своїх роботах стверджував, що «багатство нації міститься в грошах». Також видатний економіст розробив основи теорії трудової вартості. Продовженням даної теорії ХХ столітті став радянський вчений С.Г. Струмлінін. Він зробив соціологічні дослідження та впровадив один із методів побудови індексу продуктивності праці – «Індекс Струмлініна» [4]. Зазначений вище індекс показує на скільки зріс чи спав показник продуктивності на підприємстві.

Людський капітал в нашій країні формується завдяки великій кількості чинників. Такими є – соціальні, економічні, демографічні, екологічні та політичні. Найбільший вплив на формування людського капіталу має саме соціально-демографічний чинник, адже саме показники соціального стану людей відображають їх забезпеченість матеріальними благами, житлом, їх благоустрій. Це залежить від того, на скільки та чи інша людина затребувана у соціумі, чи вкладаються в неї капітальні інвестиції. Слід зазначити, що не менш важливим є екологічний чинник, до якого відносять саме екологічний стан країни, клімат, чистота повітря та стан води. Саме від цього залежить взагалі спроможність людей працювати. Тому, якщо показники чинників є досить низькими, а в Україні вони саме такі, то формування людського капіталу наразі є відкритою проблемою. І якщо уряд країни не прийматиме належних заходів, то людський капітал не буде формуватися та інвестуватись коштами.

«Саме те, як країни розвивають людський капітал, може стати найбільш визначним та важливим фактором їх довгострокового успіху». Так вважають представники World Economy Forum та під «людськи капіталом» вони розуміють знання та навички, якими володіють люди, що дозволяють створювати цінності в глобальній економічній системі. Людський капітал, на їх думку, не визначається тільки через освіту та кваліфікацію. Він визначається індексом людського капіталу, який є саме динамічним, а не фіксованим показником.

У 2017 році було представлено індекси людського капіталу для 130 країн, що оцінювались за ступенем розвитку по шкалі від 0 (найгірший) до 100 (найкращий). Дана шкала була поділена на такі тематичні аспекти, як потенціал, відкритість, розвиток та ноу-хау. А також була присутня градація за віком або поколінням – 0-14 років; від 15 до 24 років; 55-64 роки та 65 – і старше. Саме така градація допомогла World Economy Forum розрахувати субіндекс людського капіталу та охопити його профіль в країнах.

Слід зазначити, що вищевказаний індекс можна використовувати як інструмент оцінки прогресу всередині країни, а також він вказує на можливості для навчання та обміну між країнами в світі.

Таким чином на світовому економічному форумі було визначено, що у середньому в світі людський капітал розвинений лише на 62%, тобто це і є індекс людського капіталу. Даний показник для всього світу є недостатнім, а це свідчить про те, що останні 38% держав нехтують та втрачають таланти людей. Індекс показав, що тільки 25 країн використовують 70% людський капітал повною мірою. Крім того, 50 країн знаходяться в межах 60% і 70%. Ще 41 країна між 50% і 60%, в той час як 14 країн залишаються в межах нижче 50%, це свідчить про те, що ці країни в даний час не використовують більше половини свого людського капіталу.

У 2017 році було створено рейтинг країн за індексом людського капіталу (рисунком 1).

Country	OVERALL INDEX		CAPACITY SUBINDEX		DEPLOYMENT SUBINDEX		DEVELOPMENT SUBINDEX		KNOW-HOW SUBINDEX	
	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank
Norway	77.12	1	80.46	13	73.18	24	82.63	6	72.22	6
Finland	77.07	2	81.05	8	65.09	68	88.51	1	73.62	2
Switzerland	76.48	3	76.36	28	69.12	42	84.87	2	75.57	1
United States	74.84	4	78.18	22	68.72	43	83.45	4	68.99	13
Denmark	74.40	5	79.37	16	71.41	34	78.65	14	68.18	17
Germany	74.30	6	76.33	29	69.52	40	79.38	12	71.96	7
New Zealand	74.14	7	78.92	18	72.76	27	80.38	8	64.50	22
Sweden	73.95	8	76.21	31	69.60	39	77.10	16	72.89	3
Slovenia	73.33	9	81.10	7	65.90	64	79.21	13	67.10	18
Austria	73.29	10	73.71	45	68.00	44	81.53	7	69.92	11
Singapore	73.28	11	76.45	27	70.52	36	73.62	25	72.52	4
Estonia	73.13	12	80.94	10	72.70	28	76.20	18	62.68	26
Netherlands	73.07	13	74.09	43	65.37	67	83.60	3	69.22	12
Canada	73.06	14	80.38	15	71.96	32	74.06	22	65.85	20
Belgium	72.46	15	75.14	35	63.39	75	82.84	5	68.47	16
Russian Federation	72.16	16	83.19	4	74.33	18	72.97	33	58.14	42
Japan	72.05	17	80.96	9	66.32	62	73.92	23	67.00	19
Israel	71.75	18	70.70	58	70.56	35	74.69	21	71.03	8
Ireland	71.67	19	75.47	34	62.33	78	80.04	10	68.84	15
Australia	71.56	20	78.44	20	66.20	63	80.24	9	61.36	29
Iceland	71.44	21	58.39	96	75.55	14	79.50	11	72.33	5
Czech Republic	71.41	22	69.20	67	73.74	22	78.13	15	64.58	21
United Kingdom	71.31	23	71.59	54	67.40	51	76.23	17	70.02	10
Ukraine	71.27	24	81.70	5	72.65	31	71.47	38	59.26	38
Lithuania	70.81	25	80.42	14	70.28	37	73.05	31	59.50	37
France	69.94	26	74.68	39	60.90	86	75.34	20	68.86	14
Korea, Rep.	69.88	27	76.59	26	66.73	58	73.34	26	62.87	25
Latvia	69.85	28	81.57	6	67.23	52	72.07	35	58.52	41
Kazakhstan	69.78	29	83.60	2	74.66	17	68.80	45	52.08	64
Luxembourg	69.61	30	69.19	68	66.98	57	71.34	39	70.94	9

**Рис. 1. Рейтинг країн за індексом людського капіталу**

Джерело: [5]

Україна в цьому рейтингу посідає 24 місце з індексом 71,27, що є досить непоганим результатом зі 130 місць.

Отже, можна зробити висновок, що залучення людського капіталу в Україні відбувається приблизно на 70%, це досить високий показник, як для умов та чинників розвитку його взагалі. Але, нашій країні слід покращити умови саме для розвитку людського капіталу, тому що, наразі, інвестиційна привабливість вищевказаного капіталу в Україні знаходиться на досить низькому рівні. Можливо керівникам фірм потрібно скористатись саме індексом Струмліна, щоб визначити продуктивність праці робітників та підвищити її, а саме вкласти кошти в працівників.

Таким чином, слід зазначити, що підприємцям та представникам вищої влади країною необхідно прийняти належні міри щодо вдосконалення чинників формування та розвитку людського капіталу аби підвищити показники вказаних індексів вище та перейти на вищу ланку в рейтингу.

### **Список використаних джерел:**

1. Волинський Г. Про конкурентні переваги в умовах глобалізації // Економіка України. – 2006. – № 12. – С. 12-25.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
3. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: Монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
4. Стумілін С. Г. Проблеми економіки праці / С. Г. Стумілін. – Санкт-Петербург: Російське видавництво політичної літератури, 1959. – 420 с.
5. The World Economic Forum [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-human-capital-report-2017>.

**Роман А.В.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Черба В.М.*

*доцент,*

*Університет митної справи та фінансів*

## **ПРОВЕДЕННЯ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ВОЛИНІ**

З 2004 року в Україні розпочався процес децентралізації. Він дозволяє формувати значний дієвий і спроможний інститут місцевого самоврядування на базовому рівні – об'єднані територіальні громади (ОТГ). Розглянемо особливості проведення реформи децентралізації на прикладі Волинської області.



Волинська область посідає третє місце у рейтингу кількості створених громад за 2014-2017 рік. Протягом 2017 року тут створено 25 ОТГ, що є найвищим показником серед усіх областей України. Майже 45,2% території Волині покрито ОТГ. Число створених громад дорівнює 50 [1]. Наближеність послуг до громадян та доступність забезпечується формуванням мережі центрів надання адміністративних послуг.

Основними перевагами об'єднання є, власне, можливість збільшення дохідної частини бюджету об'єднаної територіальної громади за рахунок податку на доходи фізичних осіб в розмірі 60% від сплаченого на території об'єднаної територіальної громади (сьогодні відповідні кошти зараховуються до районного бюджету) [1]. А це збільшення бюджету орієнтовно на 30-40% [2].

Так, бюджет Смолигівської громади з часу об'єднання зріс у 10 разів. За 2016 рік бюджет Зимнівської громади зріс з 1 до 28 мільйонів гривень [3]. Від Луцької до Володимир-Волинської об'єднаної громади ремонтують дороги, встановлюють нові автобусні зупинки та вичищають територію. Викорчвані старі дерева замінюють посадкою нових.

Проводяться семінари, тренінги, виїзди викладачів вищих навчальних закладів до шкіл об'єднаних територіальних громад. Для зацікавлених людей влада місцевого самоврядування організує онлайн навчання в сфері економіки, правознавства, оподаткування. Частина отриманих з податків фізичних осіб грошей громади виділяють на створення гуртків для дітей де вони зможуть розвиватися як індивідуальні особистості, поза тим, що пропонує шкільна програма.

Створення позитивного іміджу слід вважати одним з важливих завдань органів місцевого самоврядування. Так, в Любомльській об'єднаній громаді 19.07.2018 відкрили модернізований міськрайонний центр надання адміністративних послуг (ЦНАП), у якому зараз надають 74 адміністративні послуги. У майбутньому задля економії хочуть впровадити мобільний ЦНАП.

Люблинецька громада запровадила у себе Револьверний фонд – поворотну фінансову позику впровадження заходів з енергоефективності. Першим позитивним результатом є встановлення на приватній садибній ділянці сонячної електростанції на 30 КВт.

Заболотівська ОТГ в стратегії розвитку робить ставку на прикордонний статус. У Заболотті знаходиться серйозний ринок, куди приїздить багато білорус. Українські підприємці теж привозять свої товари, а податкові надходження залишаються на території громади.

Для порівняння у Дніпропетровській області створено 61 об'єднану територіальну громаду. Окрім того, деякі громади області визнані найбільш заможними у державі. Зокрема, бюджет Слобожанської громади у цьому році склав більше 260 мільйонів гривень [4].

Помітними є і успіхи створених громад. В результаті участі у численних конкурсах та проектах Царичанська громада здобула обласний грант на реконструкцію фельдшерсько-акушерського пункту та гранд від фонду GIZ на медичне обладнання. Кошториси складають 600 та 400 тисяч відповідно [5].

У центрі Богданівської ОТГ відкрили новий дитсадок.

Враховуючи значну кількість успіхів у проведенні реформи, на Дніпропетровщині розробили першу в Україні комплексну регіональну стратегію децентралізації.

На території громад устанавлюють клумби, лави, урни. Старі дошки пошани замінюють на сучасні інформаційні панелі, де розмішують останні новини із життя громади. У школах створюються «кімнати Рівноваги», щоб кожен учень на перерві зміг прийти та відпочити.

Об'єднання громад дозволило збільшити власні доходи бюджетів ОТГ на 1 жителя відповідної території. В середньому показник за 2016 р. (у порівнянні з 2015 роком) зріс на 3325 грн. 9з 1003 грн до 4329 грн.). Із розрахунку на одного жителя найбільше коштів отримала Слобожанська ОТГ – 15997 грн, найменше – Грушівська ОТГ – 1023 грн. [6].

Виходячи із фінансових ресурсів, ОТГ за 2016 рік змогли спрямувати кошти на здійснення видатків розвитку (капітальні видатки) у загальній сумі 295 млн. грн., у тому числі на ремонт доріг, будівництво, благоустрій території та житлово-комунальне господарство – 162 млн. грн, заклади соціально-культурної сфери – 74 млн. грн. Найбільший обсяг таких коштів спрямовано Слобожанською ОТГ – 109 млн. грн.

У порівнянні з початком 2016 року, залишки коштів загального фонду місцевих бюджетів ОТГ (без субвенцій) зросли на 155 млн. грн., або у 3 рази та станом на 01 січня 2017 року склали 239 млн. грн.

Отже, процес децентралізації проходить цілком успішно. Результати вже показали, що реформа дала поштовх до повноцінного розвитку громад. Місцева влада тепер зацікавлена в розвитку інвестиційної привабливості своїх територій на благо громади, адже сплачені тут податки підуть на підвищення якості життя мешканців цієї території.

### **Список використаних джерел:**

1. Урядовий портал. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
2. Децентралізація: на Волині підбивали підсумки реформи – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/8596>
3. Як проходить реформа децентралізації у волинських об'єднаних територіальних громадах. – Режим доступу: [www.decentralization.gov.ua/news/7254](http://www.decentralization.gov.ua/news/7254)
4. Досягнення громад Дніпропетровщини побачила вся Україна. – Режим доступу: [www.oblrada.dp.gov.ua/news/досягнення-громад-дніпропетровщини](http://www.oblrada.dp.gov.ua/news/досягнення-громад-дніпропетровщини)
5. Результати децентралізації на Дніпропетровщині: успіхи і негаразди. – Режим доступу: [www.dniprograd.org/2017/09/13/rezultati-detsentralizatsii-na-dnipropetrovshchini-uspikhi-i-negarazdi\\_60361](http://www.dniprograd.org/2017/09/13/rezultati-detsentralizatsii-na-dnipropetrovshchini-uspikhi-i-negarazdi_60361)
6. Урядовий портал. – Децентралізація. Місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад за 2016 рік. // Фінансово-аналітичні матеріали. – С. 47.

**Солодовник Т.О.**

*кандидат педагогічних наук, доцент;*

**Петрушева О.М.**

*студентка,*

*Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»*

## **ВПЛИВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ**

Економічний розвиток у сучасному світі пов'язаний, насамперед, з освоєнням нових ринків, з розширенням економічних та культурних зв'язків та інтеграцією у світовий економічний простір. Найбільш економічно розвинені країни сповідують принципи вільного ринку і мають переважно демократичний устрій. Одним із таких ринків, є ринок Європейського Союзу, асоційованим членом якого з 2014 року є Україна.

Одним із базових принципів демократичного суспільства є свобода пересування, яка в Україні гарантується статтею 33 конституції. Географічна, історична, культурна близькість, а також високий рівень життя та розвиненість економіки вплинули на те, що країни Євросоюзу стали привабливим місцем для працевлаштування багатьох українців.

Як і будь-який інший товар, робоча сила володіє двома властивостями вартістю і споживчою вартістю. Вартість робочої сили визначається вартістю засобів існування робітника і його родини, необхідних для підтримки здатності до праці. Якщо розглядати в історичному плані, вартість робочої сили росте в силу чинності закону узвишся потреб, зросту складності, кваліфікації й інтенсивності праці [1]. Саме це і становить основну причину трудової міграції.

Країни Євросоюзу наразі переживають демографічну кризу, тому залучення іммігрантів дозволяє заповнити вільні трудові вакансії. Основними напрямками для трудової міграції українців є країни, які географічно близькі до України: Польща, Словаччина, Чехія. Ці країни, свого часу також пережили відтік робочої сили і зацікавлені у залученні трудових мігрантів. Для цього спрощується в'їзд до цих країн, подовжується дозволений термін перебування на їх території, тощо.

Згідно зі звітом, що опублікований Світовим банком в 2018 році за індексом людського капіталу Україна посідає 50 місце з 157 країн [2]. Цей досить високий показник досягнуто, не в останню чергу, завдяки достатньо високому рівню професійних навичок та освіти українських громадян. Тому українські працівники на ринку праці є доволі затребуваними.

За різними оцінками кількість громадян України, які наразі працюють за кордоном, складає від 2 до 5 млн. осіб. За кількістю трудових мігрантів Україна посідає восьме місце в світі.

Теоретичні положення досліджень економістів розвинених країн концентруються переважно на оцінці позитивних і негативних ефектів імміграції та обґрунтуванні селективної міграційної політики з позицій країн-реципієнтів. Вітчизняні вчені більшою мірою висвітлюють негативні наслідки міграції та її загрози для безпеки національної економіки [3].

Головним позитивним фактором трудової міграції більшість дослідників називає надходження коштів в економіку України, що відраховуються громадянами країни, працюючими за кордоном. За даними НБУ за першу половину 2018 року українці, що працюють за кордоном перерахували в Україну близько 4,5 млрд. доларів, що майже вдвічі перевищує обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку країни.

Але негативні фактори від трудової міграції українців в інші країни суттєво переважають. Так, наприклад, кошти, що надходять від емігрантів, витрачаються на продукцію з високою доданою вартістю. І врешті решт ці кошти повертаються в економіку розвинених країн, які виробляють таку продукцію.

Перебуваючи за кордоном, українські мігранти споживають товари та послуги в місцях перебування. Зв'язок, транспорт, комунальна та інші інфраструктури занепадають через брак користувачів, відповідно і фінансових надходжень.

Проблема виглядає тим більш гострою, тому що «еміграція відбувається на тлі критичного загострення демографічної кризи, яка, на відміну від інших постсоціалістичних країн, супроводжує трансформаційну кризу і посилюється нею. Саме тому проблема трудової міграції з України набуває особливої актуальності, особливо в контексті конкурентоспроможності вітчизняного людського капіталу та економіки загалом» [3].

Зменшити обсяги трудової міграції, а отже і її негативний вплив можна лише подолавши причини, які її викликали. В першу чергу необхідно спростувати ведення бізнесу в Україні, стимулювати ініціативу, робити країну привабливою для інвесторів. Зокрема це допоможе скерувати фінансові потоки, що надходять від емігрантів в розвиток економіки, допоможе створити нові робочі місця і покращити ситуацію з відтоком людей працездатного віку з України.

### **Список використаних джерел:**

1. Політична економія: курс лекцій. Ч.2 / О. К. Гаршина; М-во освіти і науки України, Донбас. держ. машинобудів. акад. – Краматорськ: ДДМА, 2006. – 80 с.
2. World Bank Group. The Human Capital Project: <http://www.worldbank.org/en/publication/human-capital>.
3. Конкурентоспроможність людського капіталу України в умовах міжнародної трудової міграції. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / І. О. Куревіна – Київ, 2008.

**Шрамко М.М.**

*студент;*

**Бабенко А.Г.**

*доктор економічних наук, професор,  
Університет митної справи та фінансів*

## **ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ ПРАЦІ В ОРГАНІЗАЦІЇ**

Управління - це цілеспрямований вплив на об'єкти, що забезпечує досягнення заданої мети. Процес управління замкнутий, в ньому беруть участь орган управління і об'єкт управління, між якими встановлені певні зв'язки.

Управління безпекою праці - це планомірний процес впливу на систему «людина - машина виробнича середовище» для отримання заданих значень сукупності показників, що характеризують стан умов праці.

Охорона праці - це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини у процесі трудової діяльності [4].

Вивчення і вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням безпечних та здорових умов праці, в яких протікає праця людини - одна з найбільш важливих завдань у розробці нових технологій і систем виробництва. Вивчення і виявлення можливих причин виробничих нещасних випадків, професійних захворювань, аварій, вибухів, пожеж, і розробка заходів та вимог, спрямованих на усунення цих причин дозволяють створити безпечні і сприятливі умови для праці людини.

Законодавство України про охорону праці складається з Конституції України [3], Кодексу законів про працю України [2], Закону України «Про охорону праці» [4], Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» та прийнятих відповідно до них нормативно-правових актів.

Відповідно до Конституції України [3] кожен має право на належні, безпечні і здорові умови праці. На всіх підприємствах, в установах, організаціях відповідно до статті 153 КЗпП України [2] створюються безпечні і нешкідливі умови праці. Забезпечення безпечних і нешкідливих умов праці покладається на власника або уповноважений ним орган. Умови праці на робочому місці, безпека технологічних процесів, машин, механізмів, устаткування та інших засобів виробництва, стан засобів колективного та індивідуального захисту, що використовуються працівником, а також санітарно-побутові умови повинні відповідати вимогам нормативних актів про охорону праці.

Власник або уповноважений ним орган повинен впроваджувати сучасні засоби техніки безпеки, які запобігають виробничому травматизмові, і забезпечувати санітарно-гігієнічні умови, що запобігають виникненню

професійних захворювань працівників. Власник або уповноважений ним орган не вправі вимагати від працівника виконання роботи, поєднаної з явною небезпекою для життя, а також в умовах, що не відповідають законодавству про охорону праці. На власника або уповноважений ним орган покладається систематичне проведення інструктажу (навчання) працівників з питань охорони праці, протипожежної охорони.

Комфортні і безпечні умови праці - один з основних факторів, що впливають на продуктивність і безпеку праці, здоров'я працівників. Так, статтею 13 Закону України «Про охорону праці» [4] для роботодавця встановлено ряд зобов'язань зі створення на робочому місці в кожному структурному підрозділі умов праці відповідно до нормативно-правових актів, а також забезпечення додержання вимог законодавства щодо прав працівників у галузі охорони праці. З цією метою роботодавець забезпечує функціонування системи управління охороною праці, а саме:

- створює відповідні служби і призначає посадових осіб, які забезпечують вирішення конкретних питань охорони праці, затверджує інструкції про їх обов'язки, права та відповідальність за виконання покладених на них функцій, а також контролює їх додержання;

- розробляє і затверджує положення, інструкції, інші акти з охорони праці, що діють у межах підприємства;

- здійснює контроль за додержанням працівником технологічних процесів, правил поведінки з машинами та іншими засобами виробництва;

- організовує пропаганду безпечних методів праці та співробітництво з працівниками у галузі охорони праці, та інше.

Роботодавець несе безпосередню відповідальність за порушення зазначених вимог. З цією метою роботодавець забезпечує функціонування системи управління охороною праці (далі - СУОП).

Система управління безпекою праці є підсистемою загальної системи управління підприємством. Головна мета СУОП - забезпечення безпечних умов праці, збереження здоров'я і високої працездатності людини в процесі праці

СУОП організовується таким чином, щоб було забезпечено адекватне та постійне управління з урахуванням усіх факторів, які впливають на стан охорони праці, орієнтованого на проведення запобіжних дій, які унеможливають виникнення небезпечних ситуацій [5].

Політика підприємства в галузі охорони праці повинна спрямовуватися на послідовне зниження рівня шкідливих та небезпечних виробничих факторів з урахуванням масштабу ризиків виникнення нещасних випадків і професійних захворювань. Це може бути досягнуто поступовим підвищенням рівня безпеки виробництва. Підвищити рівень безпеки можна за рахунок виконання організаційних заходів та підвищення виконавчої дисципліни [1].

Напрями у сфері управління безпекою праці в організації, загальні цілі безпеки і здоров'я та зобов'язання щодо поліпшення умов праці має бути

чітко сформульована вищим керівництвом. Для оптимізації управління безпекою праці в організації обирається певна стратегія яка повинна:

- відповідати характеру і масштабам ризиків у сфері управління безпекою праці в організації;
- включати зобов'язання про постійне вдосконалення;
- відповідати, чинному законодавству, а також іншим вимогам;
- бути задокументована, впроваджена і постійно підтримувана в робочому стані;
- бути доведена до відома всього персоналу, щоб кожний працівник знав свої обов'язки у сфері управління безпекою праці;
- бути доступною для заінтересованих осіб;
- періодично підлягати аналізу з метою актуалізації та впровадження інновацій в сфері управління безпекою праці в організації.

Використовуючи рекомендації Державна Служби України з питань праці, суб'єкт господарювання має можливість розробити власну систему управління охороною праці на підприємстві як складову частину загальної системи управління організацією.

#### **Список використаних джерел:**

1. Атаманчук П. С. Охорона праці в галузі [текст]: навчальний посібник / П. С. Атаманчук, В. В. Мендерецький, О. П. Панчук, Р. М. Білий – К. : «Центр учбової літератури», 2017. – 322 с
2. Кодекс законів про працю України № 322-VIII від 10.12.71 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08/conv>
3. Конституція України | від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
4. Про охорону праці: Закон України від 14.10.1992 № 2694-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>
5. Щодо системи управління охороною праці на підприємстві: Лист. Державна Служба України з питань праці від 18.12.2015 р. N 5820/0/4.4-06/6/ДП-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oppb.com.ua/content/shchodo-systemy-upravlinnya-ohoronyu-praci-na-pidpryyemstvi>

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Мирошняк Х.-І.О.**

*студентка,*

*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича*

### **ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ**

Облік заробітної плати – одна з найважливіших і складних ділянок роботи, що займає одне з центральних місць у всій системі обліку на підприємстві, оскільки потребують точних і оперативних даних, у яких відбивається зміна чисельності робітників, витрати робочого часу, категорії робітників. Заробітна плата перебуває в центрі уваги різних заінтересованих сторін – найманих працівників, власників, пенсійного фонду, податкових органів, профспілок, державних структур. Заробітна плата є об'єктом наукових економічних досліджень протягом багатьох сторіч. Зростає актуальність питань удосконалення методологічних засад обліку праці та її оплати в період глобалізації економіки, ускладнення умов господарської діяльності, посиленням конкуренції в усіх сферах господарювання, запровадженням сучасних інформаційних технологій в обліковий процес [3, с. 112].

Економічні, правові та організаційні принципи обліку розрахунків за виплатами працівникам, які перебувають у трудових відносинах (на підставі укладеного трудового договору) із суб'єктами підприємницької діяльності усіх форм власності регламентовані Законом України «Про оплату праці», яким визначено, що «заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу». Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

При вирішенні питань розрахунків за виплатами працівникам слід керуватися Конституцією України, Кодексом законів про працю, Законами України «Про колективні договори та угоди», «Про відпустки», «Про прожитковий мінімум», Генеральною угодою, галузевими угодами тощо [2, с. 23].

Оплата праці та інші соціальні виплати працівникам підприємства регулюються розробленими та затвердженими внутрішніми нормативними документами: Положенням про оплату праці, Положенням про преміювання, Положенням про надання матеріальної допомоги, Положенням про винагороди за підсумками роботи за рік та ін.



Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і не грошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності підприємствами, організаціями, іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ) визначені П(с)БО 26 «Виплати працівникам», згідно якого є наступні види виплат працівникам (рис. 1).



**Рис. 1. Види виплат працівникам**

Складовими фонду оплати праці є:

- основна заробітна плата – це винагорода за виконання роботи відповідно до визначених норм праці.;
- додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці;
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати – це виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які приводяться понад встановлені законодавчими актами норми [2, с. 24].

Оплата праці працівників здійснюється за однією із двох систем оплати праці: погодинною або відрядною. При погодинній системі заробітна плата залежить від тарифної ставки і відпрацьованого часу. Ця система поділяється на просту погодинну і погодинно-преміальну. При простій оплата

проводиться по годинних тарифних ставках, місячних посадових окладах за фактично відпрацьованих час. Погодинно-преміальна система крім основного заробітку передбачає ще видачу премії [4, с. 15].

При відрядній системі розмір оплати праці залежить від кількості і якості виконаної роботи. Відрядна система оплати праці є: відрядна проста, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна. При відрядно простій оплата праці здійснюється за виконану роботу за незмінною розцінкою; при відрядно-преміальній – крім основного заробітку виплачується ще й премія; при відрядно-прогресивній оплаті праці обсяг робіт, виконаних понад норму, оплачується за збільшеними розцінками.

Держава регулює розмір оплати праці шляхом установлення мінімальної заробітної плати. Мінімальна заробітна плата – законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці (обсяг робіт). Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників [4, с. 16].

Основним первинним документом з обліку відпрацьованого часу та оплати праці є Табель обліку робочого часу (ф. № ПГС-1). Для обліку ручних та кінно-ручних робіт призначено Обліковий лист праці та виконаних робіт (ф. № ПСГ-2) [4, с.17]. Для обліку робіт з обробітку ґрунту (посівів) та нарахування заробітної плати за виконання такого роду робіт застосовують Обліковий лист тракториста-машиніста (ф. № ПСГ-3). Виконання транспортних робіт трактором оформляють Дорожнім листом трактора (ф. № ПСГ-4). Для обліку обсягу виконаних робіт, робочого часу і заробітної плати у будівництві, промислових, допоміжних та інших виробництвах і господарствах застосовують Наряд на відрядну роботу (ф. № ПСГ-5) [5, с. 28].

Синтетичний облік розрахунків за виплатами працівникам ведуть на синтетичному рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». За кредитом рахунку відображають суми нарахованої заробітної плати працівникам основного, допоміжного та промислового виробництв підприємства (інших виплат); за дебетом – видача зарплати та інших виплат працівникам з каси або перерахування на особові рахунки у банківських установах.

Для відображення інформації за рахунком 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» призначено Журнал-ордер № 5-Б с.-г., у якому відображають нараховану заробітну плату та пов'язані з нею суми відрахувань на соціальні заходи та забезпечень майбутніх витрат [5, с. 29].

Запропонована схема формування та руху первинних, накопичувальних, групувальних і зведених документів забезпечить належну організацію праці облікових працівників та сприятиме одержанню неупередженої економічної інформації щодо обліку розрахунків за виплатами працівникам.

Техніка підрахунку заробітної плати складається з трьох етапів: нарахування, утримання із заробітної плати та визначення зарплати до видачі на руки. При погодинній заробітній платі сума нарахованої зарплати

визначається як добуток відпрацьованих нормо-годин на тарифну ставку. При відрядній сума нарахованої зарплати визначається множенням встановленої розцінки за одиницю виробітку на кількість виробів (якщо це пряма відрядна), визначається норма виробітку (якщо це відрядно-преміальна) [1, с. 24].

Заробітна плата – це точка перетину інтересів багатьох: підприємства; працівника, податкової, фондів тощо. Кожна з цих сторін оцінює значення заробітної плати, якщо не як найважливіших. У зв'язку з цим важко переоцінити значення роботи бухгалтера, пов'язаної з обліком витрат на оплату праці. Вона, як правило, найбільш складна та трудомістка. Помилка у нарахуванні заробітної плати автоматично призводить до цілої серії помилок і порушень, які є найважчими за своїми наслідками. Є тільки один спосіб уникнути таких помилок-абсолютно точно знати, як проводити будь-які розрахунки, – пов'язані із заробітною платою. Питання нарахування заробітної плати, а також податкового і бухгалтерського обліку оплати праці займають особливе місце в роботі бухгалтерії кожного підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Безверхих К. Шляхи удосконалення первинного обліку непрямих витрат, пов'язаних із виплатою заробітної плати / К. Безверхих // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 3. – С. 24.
2. Золотухін О. Нарахування та виплата зарплати: документальне оформлення // Баланс-Агро. – 2009. – № 11. – С. 23-24.
3. Камінська Т.Г. Первинна облікова документація та її інформативні властивості / Т. Камінська // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 112.
4. Савицька О.П. Сучасний стан оплати праці та рівень вартості робочої сили в сільському господарстві / О.П. Савицька // Оплата праці в АПК. – 2011. – № 5. – С. 15-17.
5. Сук Л. Організація обліку праці та її оплати / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – № 21. – С. 28-29.

**Яковенко С.Л.**

*викладач I категорії,*

*голова циклової комісії «Бухгалтерський облік»;*

**Минич Ю.В.**

*викладач II категорії,*

*Лозівська філія*

*Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу*

### **АВТОМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СЬОГОДЕННЯ**

Обліковий процес є досить трудомістким і разом з тим ризиконебезпечним, тому що навіть одна помилка може стати причиною багатьох порушень і неточностей, це відіб'ється на господарському процесі.

Тому питання спрощення та мінімізації ризику цього процесу є досить актуальним. Одним з основних шляхів вирішення цієї проблеми є автоматизація бухгалтерського обліку за допомогою належного вибору сучасних інформаційних технологій.

Питання автоматизації обліку знайшло відображення в міжнародних стандартах обліку та звітності, в англійській економічній літературі, в практичній діяльності зарубіжних та вітчизняних підприємств, а також у працях учених І.П. Бабенка, Ф.Ф. Бутинця, В.М. Давидова, В.Д. Завгороднього, В.Ф. Палія, Е.Н. Воєвудського, С.В. Івахненкова, Т.А. Писаревської, І.Ф. Рогача, В.В. Сопко. Проте й досі залишається проблемним питання вибору програмного забезпечення для бухгалтерів підприємств малого та середнього бізнесу відповідно до специфіки діяльності їх підприємств.

Основні завдання обліку й управління можуть істотно відрізнитися залежно від роду діяльності підприємства, галузі, специфіки продукції або послуг, що надаються, розміру і структури підприємства. Важко собі представити одну програму, призначену для масового використання і задовольняє при цьому потребам більшості підприємств. При цьому керівнику, з одного боку, необхідне рішення, відповідне специфіці саме його підприємства, але, з другого боку, він розуміє переваги вживання масового перевіреного продукту.

Кожен поважаючий себе бухгалтер знає, що використовувати в роботі потрібно автоматизовану систему бухгалтерського обліку, яка дозволить вирішити завдання, що стоять перед кожним конкретним фахівцем. Ці завдання залежать від масштабу підприємства, обсягу виконуваних операцій, специфіки галузі, характеру діяльності та інших чинників.

Зважаючи на те, що вітчизняний ринок бухгалтерських програм є дуже насиченим, критеріям вибору цих продуктів надається багато уваги. Вибираючи програму для роботи, необхідно розглянути деякі найважливіші параметри. Система повинна володіти функціональністю, необхідною для вирішення завдань обліку на підприємстві. Оскільки з цією програмою доведеться тісно «спілкуватися» щодня, її інтерфейс та логіка побудови системи повинні бути інтуїтивно зрозуміли. Людям властиво помилятися, тому система повинна м'яко контролювати користувача, не допускаючи свідомо помилкових дій. Програма покликана прискорити роботу і полегшити виконання рутинних операцій. Тому варто віддавати перевагу програмі, в якій виключено дублювання інформації, тобто один раз введена інформація може використовуватися на будь-якому робочому місці автоматизованої системи [2].

Щоб уникнути помилок і отримання недостовірної інформації, необхідно переконатися, що всі ділянки обліку, які включені в автоматизовану систему, використовують єдині довідники і класифікатори. Застосування комп'ютерної техніки для автоматизації обліку та управління на підприємствах має не тільки переваги, але й недоліки. Як перевагу, можливо визначити, що сучасні комп'ютерні засоби дозволяють значно полегшити працю бухгалтерів та знизити трудомісткість окремих операцій, зменшити кількість помилок при складанні первинних документів та зведених облікових реєстрів, терміново

отримувати необхідну інформацію. Недоліком є (особливо для малих підприємств): висока вартість комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення, що не завжди може дозволити собі підприємство з невеликими обсягами діяльності [3].

На ринку програмних продуктів представлено широкий спектр програм по автоматизації бухгалтерського обліку, найпоширенішими з яких і найбільш адаптованими до української системи ведення обліку є пакети 1С: «Підприємство», «Парус-Підприємство» та «Бест Звіт Плюс».

В Україні більш широкого розповсюдження набула програма 1С: універсальна програма масового призначення для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, що включає підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності. Це готове рішення для ведення обліку в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову і роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (зокрема субкомісію), надання послуг, виробництво і т. д. Користувачі можуть самостійно управляти методикою обліку в межах облікової політики, створювати нові субрахунки і розрізи аналітичного обліку. Кожне підприємство може вибрати програмний продукт для автоматизації обліку відповідно до особливостей своєї діяльності та особливостей ведення бухгалтерського обліку.

Отже, тільки за умови вибору програмного продукту, оптимального для обраного підприємства, можна максимізувати ефективність ведення облікової діяльності, що, безумовно, є необхідним кроком на шляху до розвитку підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Марченко Д. Н. Автоматизація бухгалтерського обліку як джерело зростання його ефективності / Д. Н. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 248-254.
2. Сопко В. В. Мета і принципи автоматизації бухгалтерського обліку / В. В. Сопко, М. М. Бенько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 186-192.
3. Стригуль Л. С. Сучасний стан та проблеми автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах України / Л. С. Стригуль, А. Г. Ковальов. – Х., 2010.

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

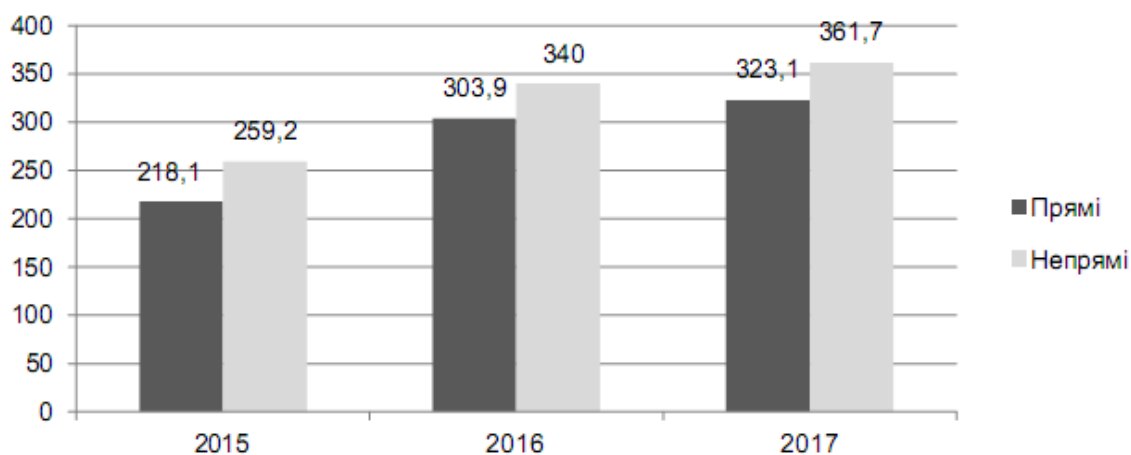
**Бабіна О.В.**

*кандидат економічних наук, старший викладач,  
Сумський державний університет*

### ОСОБЛИВОСТІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Завдання збалансування Державного та місцевих бюджетів України на сьогоднішній день постає дуже гостро, враховуючи складні політичні та економічні умови. Ще з моменту отримання незалежності України питання вдосконалення системи оподаткування знаходяться в центрі уваги наукової і громадської думки. У пошуках шляхів виходу з економічної кризи назріла необхідність податково-бюджетного регулювання в Україні замість проведення суто фіскальної податкової політики.

Науковці стверджують, що в Україні переважають непрямі податки, тому що в умовах низького рівня доходів фізичних осіб та податкової культури неможливо забезпечити переважання прямих податків у структурі податкової системи. При цьому варто відзначити, що прямі податки є визначним фінансовим регулятором соціально-економічних процесів. Вони є не лише основою формування бюджетних ресурсів держави, але й інструментом державного регулювання доходів платників, інвестицій, накопичення капіталу, ділової активності, сукупного споживання та інших чинників цілісності, стабільності та розвитку суспільства. Динаміка обсягу прямих та непрямих податків у податкових надходженнях Зведеного бюджету України за 2015-2017 рр. наведена на рисунку 1.



**Рис. 1. Динаміка обсягів прямих та непрямих податків у структурі податкових надходжень України за 2015-2017 рр., млрд. грн.**  
*Джерело: складено автором на основі [1]*

Така динаміка пояснюється тим, що вітчизняна система прямого оподаткування характеризується значним обсягом пільг, досить високим податковим навантаженням, а також недостатнім досвідом, що спричиняє втрату істотного обсягу фінансових ресурсів дохідної частини бюджетів різних рівнів.

Проведемо аналіз складу прямих податків Зведеного бюджету України (табл. 1).

Таблиця 1

**Склад прямих податків Зведеного бюджету України  
за 2015-2017 рр., млрд. грн.**

Прямий податок	Рік						Відхилення, +/-			
	2015		2016		2017		2016/2015		2017/2016	
	план	Факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Податок на доходи фізичних осіб	91,3	100	129	138,8	183	185,7	37,7	38,8	53,6	46,9
Податок на прибуток підприємств	40,8	39,1	53,3	60,2	73,5	73,4	12,5	21,1	20,2	13,2
Податок на майно	14,2	16	22,7	25	28	29,1	8,5	9	5,3	4,1
Всього	146	155,1	205	224	284	288,2	58,7	68,9	79,1	64,2

*Джерело: [1]*

Протягом 2015-2017 рр. усі види прямих податків показують тенденцію до збільшення, що є позитивним, адже відбувається наповнення бюджету та забезпечується виконання його видаткової частини. Також, як ми бачимо, впродовж 2015-2017 рр. факт значно перевищує план за відповідний рік, що також є позитивним, адже держава отримала більше прямих податкових надходжень ніж очікувала, лише в 2015 р. бюджет недоотримав надходжень від податку на майно, а саме на 2,2 млрд. грн.

Найбільшу частку серед прямих податків займає податок на доходи фізичних осіб. Протягом аналізованого періоду його частка становить 62-65%. Найменшу частку займає податок на майно, а саме 10%.

Прямі податки в середньому за 2015-2017 рр. склали 27% від усіх надходжень до Зведеного бюджету України, найбільшу частку з яких займає податок з доходів фізичних осіб (ПДФО). Податок на прибуток підприємств (ПП) протягом 2016-2017 рр. скоротився на 0,5%. Така тенденція змін ПП зумовлена значним зменшенням бази оподаткування через кризові явища в

економіці, політичну нестабільність, значним обсягом податкових пільг, ефективність яких залишається низькою. Податок на майно також скоротився протягом 2016-2017 рр. на 0,3%.

Отже, найвпливовішою часткою в надходженнях від ПП є надходження від ПП приватних підприємств. Вони займають більше половини в структурі доходів від ПП і показують тенденцію до збільшення протягом аналізованого періоду, а саме на 6%. Доходи до бюджету від ПП підприємств, створених за участю іноземних інвесторів та протягом 2015-2017 рр. зменшились майже на 10%. ПП іноземних юридичних осіб протягом 2015-2016 рр. зменшився на 2%, проте в 2017 р. складав вже 6% в структурі доходів від податку на прибуток.

Більше половини в структурі податку на майно займають доходи від орендної плати юридичних осіб, проте протягом аналізованого періоду їх частка зменшилась на 8%, тобто потрібно більше уваги приділити надходженням саме від цього виду податку, потрібно зрозуміти причини зменшення доходів, для того щоб в подальшому покращити ситуацію. Також значну частку в структурі податку на майно займає земельний податок з юридичних осіб та в 2017 р. він становить 28%.

Отже, не зважаючи на складні економічні умови, спостерігається збільшення прямих податкових надходжень до зведеного бюджету майже по всіх підвидах податків. Доцільно відмітити, що причиною такого збільшення також є і так званий «інфляційний податок», який в умовах інфляції фактично сплачують економічні суб'єкти. Проте, податкова система залишається недосконалою, хоча і спостерігається збільшення сум податкових надходжень до бюджетної системи. Основними недоліками залишаються: нерівномірність і несправедливість розподілу податкового навантаження; стимулювання ухилення від сплати податків і відтік капіталів за кордон; проблема подвійного оподаткування; перетворення податкової системи на чинник пригнічення економічного зростання та інвестиційної активності, нестабільність податкового законодавства [2].

### **Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Захаркіна Л. С. Роль і місце податкових надходжень у структурі зведеного бюджету України / Л. С. Захаркіна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – № 19. – С. 125-129



**Васілашко А.М.**

*студент,*

*Науковий керівник: Ширяєва Л.В.*

*кандидат економічних наук, професор,*

*Одеський національний морський університет*

## **ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ**

Вплив інфляційних процесів на загальний стан країні завжди мав негативні наслідки. У ринковій економіці інфляція проявляється через зріст цін, що призводить до знецінення грошей та скорочує реальні доходи громадян країни. У світі не існує країн, які б не зіткнулися з таким явищем як інфляція.

Інфляція – це тривале і значне знецінення грошей унаслідок поглиблення диспропорцій у реальному чи монетарному секторах економіки, яке спричинює випереджувальне зростання пропозиції грошей порівняно з попитом на грошовому ринку та випереджувальне зростання платоспроможного попиту порівняно з пропозицією на товарних ринках [3].

Виміряти інфляцію можна за допомогою індексу цін за певний період (рік, квартал, місяць). В Україні застосовується три їх види: – індекс цін споживчих товарів (ІСЦ); індекс цін виробників промислової продукції (ІЦВ); індекс цін ВВП, або індекс-дефлятор ВВП [4].

Поява інфляції може бути обумовлена причинами як внутрішнього характеру (криза державних фінансів, зростання державного боргу, монополізація виробництва), так і зовнішнього (світові структурні кризи, валютна політика країн, нелегальний експорт золота, дорогоцінних металів, валюти).

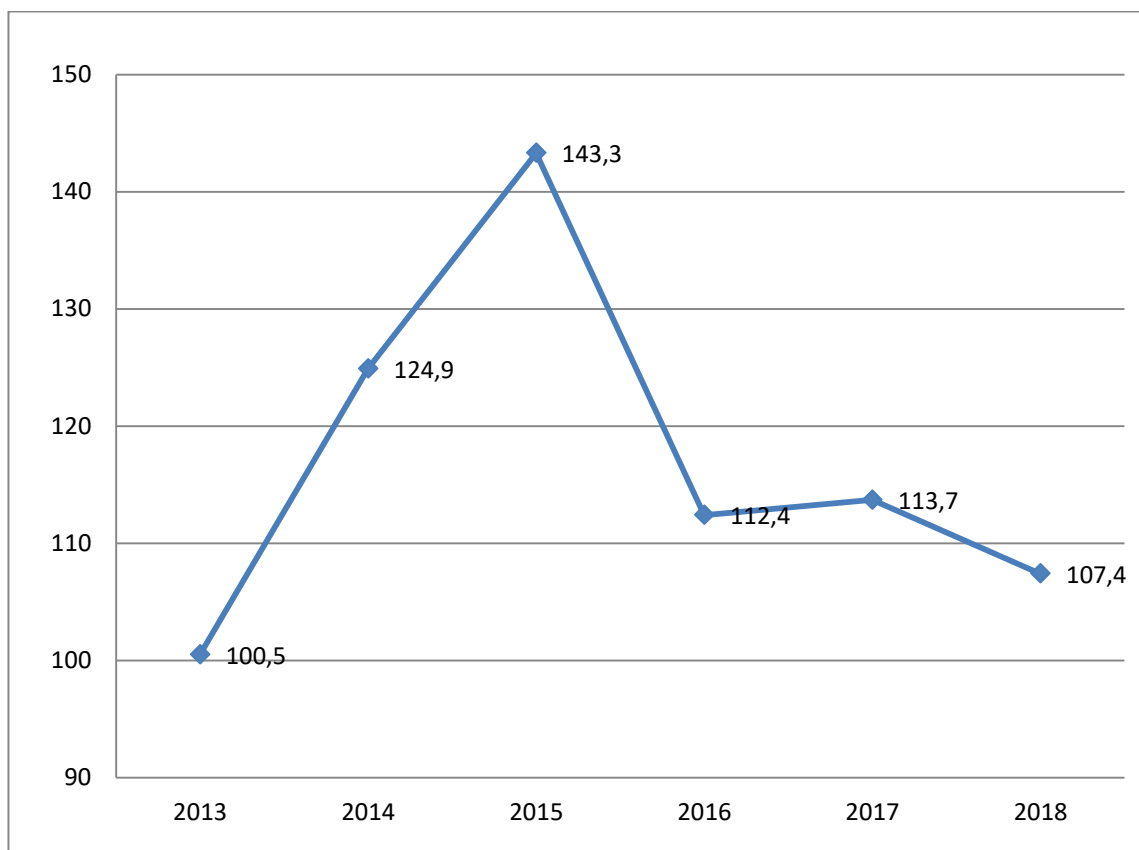
Негативні наслідки інфляція також має в економічній сфері, шляхом впливу на виробництво, торгівлю, кредитно-грошову систему, валютну систему та на платіжний баланс держави.

За інформаційними даними НБУ [2] та Держкомстату [1] в Україні протягом 2013-2018 років відбувається коливання показників індексу споживчих цін (рис. 1).

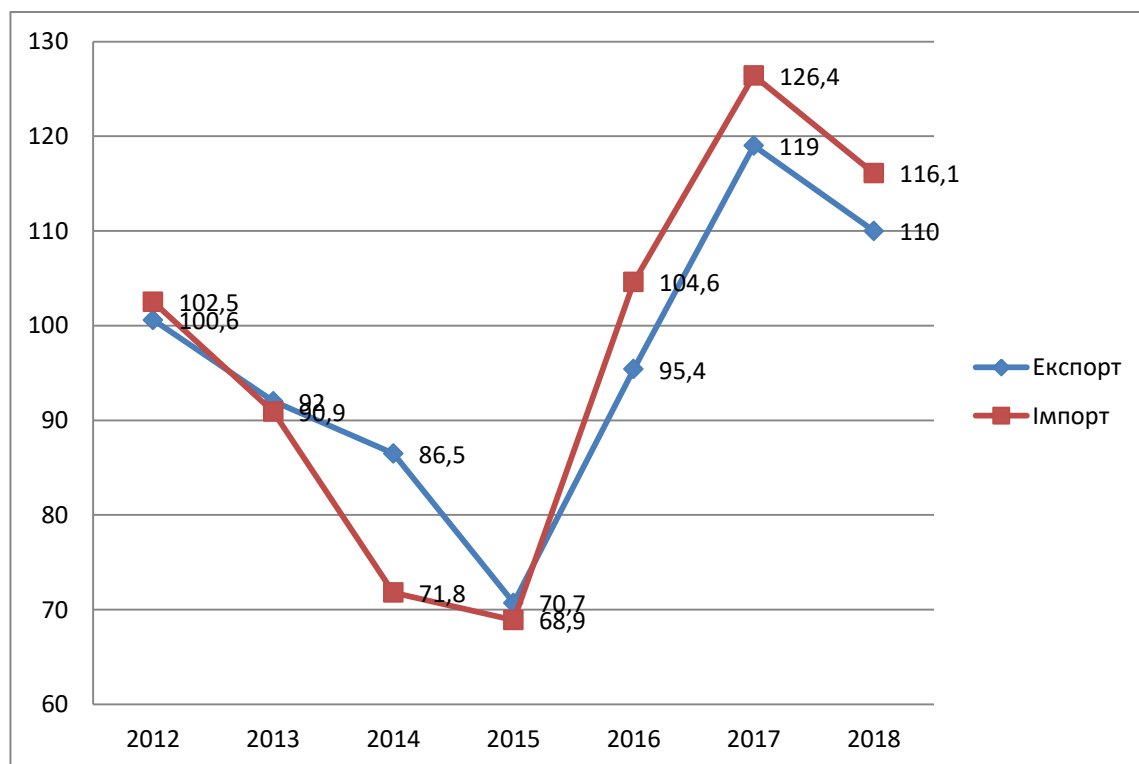
У 2013 р. інфляція набувала значного зросту, у 2015 році досягла критичних показників (143,3%) до базисного року, це обумовлено геополітичною ситуацією в країні.

Наслідками цього процесу стали: відтік інвестицій за межі крани, масове припинення виробництва, зниження конкурентоспроможності на світовому ринку, зменшення обсягів товару на експорт.

З 2012 року простежується різкий спад експортування товарів (рис 2).



**Рис. 1. Індекс споживчих цін в Україні у 2013-2018\* роках**  
 \* примітка: 2018 р. за 10 місяців  
 Джерело: складено з використанням [1; 2]



**Рис. 2. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2012-2018\* рік**  
 Джерело: складено з використанням [1; 2]

Перевищення імпорту над експортом – негативне сальдо торгового балансу, що веде до несприятливих економічних наслідків, з якими зіштовхнулася Україна: зниження валютно-золотого резерву країни, падіння курсу національної валюти, зниження загального життєвого рівня населення. У 2015 році рівень інфляції зменшився на 30,9% р. до попереднього року за рахунок: збільшення ВВП, стабілізації валютного ринку, розвитку власного виробництва та залучення іноземних інвесторів, проведення жорсткої фіскальної та монетарної політики.

На протязі останніх чотирьох років рівень інфляції стабілізувався та коливається у межах 110%-113% річних.



**Рис. 3. Індекс споживчих цін, у % річна зміна**

*Джерело: [2]*

Аналізуючи ситуацію, яка спостерігається у IV кварталі 2018 року, можна визначити, що споживча інфляція становила 9,5% на рік, тобто на 1,7% зросла порівняльно з III кварталом 2018 р. Базова інфляція збільшилася до 8,8% р. Це пов'язано з підвищенням цін на послуги приблизно до 14,5%, під впливом зростання цін на оплату праці, вартості послуг мобільного зв'язку та кабельного телебачення. Проте зріст цін на непродовольчі товари та продукти харчування практично не змінився.

Темпи росту адміністративно регульованих цін збільшилися до 14,6% на рік, відбулося в основному за рахунок підвищення цін на алкогольні напої.

Прискорилося зростання цін на проїзд міжміського сполучення та в транспорті громадського користування, через підвищення цін на паливо приблизно до 24,5% р. при зростанні цін на нафту.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що для країни є важливим чинником зменшення та стабілізування інфляційних процесів та збільшення власного виробництва.

При визначенні причин та виду інфляції необхідно правильно вибрати антиінфляційну політику для боротьби з цими процесами.

В основі вітчизняної антиінфляційної політики повинно лежати регулювання грошової маси та швидкості обігу. Зокрема, на наш погляд, до факторів, які можуть покращити фінансовий стан України відносяться:

- підвищення та стабілізування курсу національної валюти;
- обмеження грошової маси;
- розвиток виробництва та бізнесу;
- ефективна монетарна політика;
- скорочення бюджетного дефіциту.

Незважаючи на складну ситуацію, країна намагається нормалізувати внутрішню політику за рахунок реформ, та відновити стабільність і загальний рівень проживання населення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
3. Савлук М.І., Мороз А.М., Лазепко І.М. Гроші та кредит : підручник. – К.: КНЕУ, 2011. – 589 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1457/1/savluk\\_m\\_i\\_moroz\\_a\\_m\\_ta\\_in\\_groshi\\_ta\\_kredit.pdf](http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1457/1/savluk_m_i_moroz_a_m_ta_in_groshi_ta_kredit.pdf)
4. Ширяєва Л.В., Онешко С.В., Хотєєва Н. Фінанси, гроші та кредит (тексти лекцій) навч. посіб.; Одес. нац. мор. у-т. – Інтерпрінт, 2017. – С. 174

**Ватаманюк-Зелінська У.З.**

*доктор економічних наук, доцент;*

**Яциків М.С.**

*студент,*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

### **ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ**

В Україні від часу прийняття Конституції та базових нормативно-правових актів – розвиток місцевого самоврядування фактично здійснювався лише на рівні територіальних громад міст обласного значення, оскільки переважна більшість перших, через їх надмірну подрібненість та надзвичайно слабку матеріально-фінансову базу, виявилися неспроможними виконувати всі повноваження органів місцевого самоврядування. Тому проведення

структурних реформ адміністративно-територіального устрою в Україні дасть змогу досягти стійкого економічного ефекту за умови гармонізації пріоритетів соціально-економічного розвитку держави із реформою місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Таким чином визначення напрямків стабільного розвитку адміністративно-територіальних одиниць шляхом збільшення надходжень місцевих бюджетів в умовах розвитку процесів фінансової децентралізації та поширення децентралізаційних процесів в державному управлінні потребує всебічного дослідження [1].

Для бюджетів об'єднаних територіальних громад (ОТГ) притаманне збільшення ресурсів, які формуються за тими ж самими правилами, що й бюджети міст обласного значення. Однак, в період створення ОТГ положення окремих статей Бюджетного кодексу стосовно формування та виконання бюджету об'єднаної територіальної громади та районного бюджету району, в якому утворено відповідну об'єднану територіальну громаду, на перший плановий бюджетний період після такого об'єднання застосовуються з урахуванням таких особливостей [2]:

1) стосовно особливості формування надходжень та здійснення витрат місцевого бюджету у разі несвоєчасного прийняття рішення про місцевий то виконавчі органи місцевої ради мають право здійснювати витрати місцевого бюджету лише на цілі, визначені у проекті рішення про місцевий бюджет на відповідний бюджетний період, схваленому виконкомом та поданому на розгляд місцевої ради. При цьому щомісячні бюджетні асигнування місцевого бюджету не можуть перевищувати 1/12 обсягу витрат бюджету крім витрат на обслуговування боргу та витрат спеціального фонду бюджету, а також з урахуванням необхідності проведення захищених видатків місцевого бюджету;

2) районні ради здійснюють передачу із спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст у власність об'єднаних територіальних громад, відповідних бюджетних установ, розташованих на їхній території, відповідно до розмежування видатків між бюджетами, визначеного Бюджетним кодексом.

Звертаємо увагу на те, що децентралізаційний поступ в Україні є нерівномірним. Здебільшого можна відзначити проблеми у реалізації цього процесу на Сході України. Про це свідчать показники результатів об'єднання територіальних громад. Зокрема, за останніми даними, на підконтрольній українській владі території Донецької області створено лише 7 об'єднаних територіальних громад (18% від зазначених у Перспективному плані, у Луганській області – 4 із 21 ОТГ тобто 19%) [3; 4].

Показники оцінки фінансової спроможності ОТГ Донецької та Луганської областей за аналізований період демонструють динамічний процес об'єднання територіальних громад на сході України. Усі громади перевиконали планові показники бюджету у 2016 р. та збільшили власні доходи на 1 особу в середньому більш ніж в 3,5 рази; три громади перевершили середньоукраїнський показник. У результаті реформи розширилися фінансові права місцевих органів влади, що додало їм стимули до оптимізації витрат,

зменшило їх залежність від Державного казначейства, надало можливості заробити на процентах за вкладками. Залишки коштів місцевих бюджетів зросли за 2016 р. на 111 млн грн в Донецькій області [3] та на 16 млн. грн. – у Луганській [4].

Наголосимо, що всі 9 громад цих областей є фінансово спроможними та займають переважно високі місця в рейтингу серед інших 366-ти ОТГ України. Найвищий рейтинг має Шахівська громада, яка посідає 3 місце. Громади, що посіли низькі місця (Чмирівська та Черкаська), мають високі адміністративні видатки та вирізняються підвищеною дотаційністю бюджету. Новостворені громади активно підтягуються до рівня створених раніше, як видно на прикладі Соледарської та Миколаївської громад.

Успішне наповнення бюджетів дозволило об'єднаним територіальним громадам Донецької та Луганської областей збільшити свої поточні видатки. Витрати на утримання органів місцевого самоврядування становили в обох областях по 10-11% загального обсягу видатків. Основними статтями витрат громад Донецької області були освіта та охорона здоров'я, обсяг фінансування яких виріс за рахунок нових видів субвенцій. У Луганській області основна частина таких видатків фінансувалася через районні бюджети, бо через несвоєчасне надання відповідної інформації до міністерства кошти субвенції на утримання закладів середньої освіти Новопокровської ОТГ перераховувалися з державного бюджету районному бюджету, з якого здійснювалося фінансування відповідних видатків. Через це значно зросла питома вага трансфертів.

Отже дослідження показало що за такий час ситуація не може змінитися кардинально. Громади хоча й об'єдналися та отримали додаткові фінансові ресурси й повноваження, проте мають застарілу інфраструктуру, збиткові об'єкти комунальної власності, пасивне населення і функціонують практично в зоні інтервенції.

### Список використаних джерел:

1. Watamanyuk-Zelinska U. Z. / Effekive management of municipal of property in the context of decentralized processes in state development // U.Z. Watamanyuk-Zelinska, P.I. Malets // Ефективна економіка. – № 9. – 2018
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Децентралізація виконання доходів бюджетів за 2016 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://decentralization.gov.ua/uploads/uploads/attachment/document/21/Виконання\\_доход\\_в\\_м\\_сц\\_бюджет\\_в\\_за\\_2016.pdf](https://decentralization.gov.ua/uploads/uploads/attachment/document/21/Виконання_доход_в_м_сц_бюджет_в_за_2016.pdf)
4. Оцінка фінансової спроможності Луганської області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/uploads/attachment/document/114/Луганська.pdf>

**Вербицька К.С., Яценко В.В.**

*магістри;*

**Роменська К.М.**

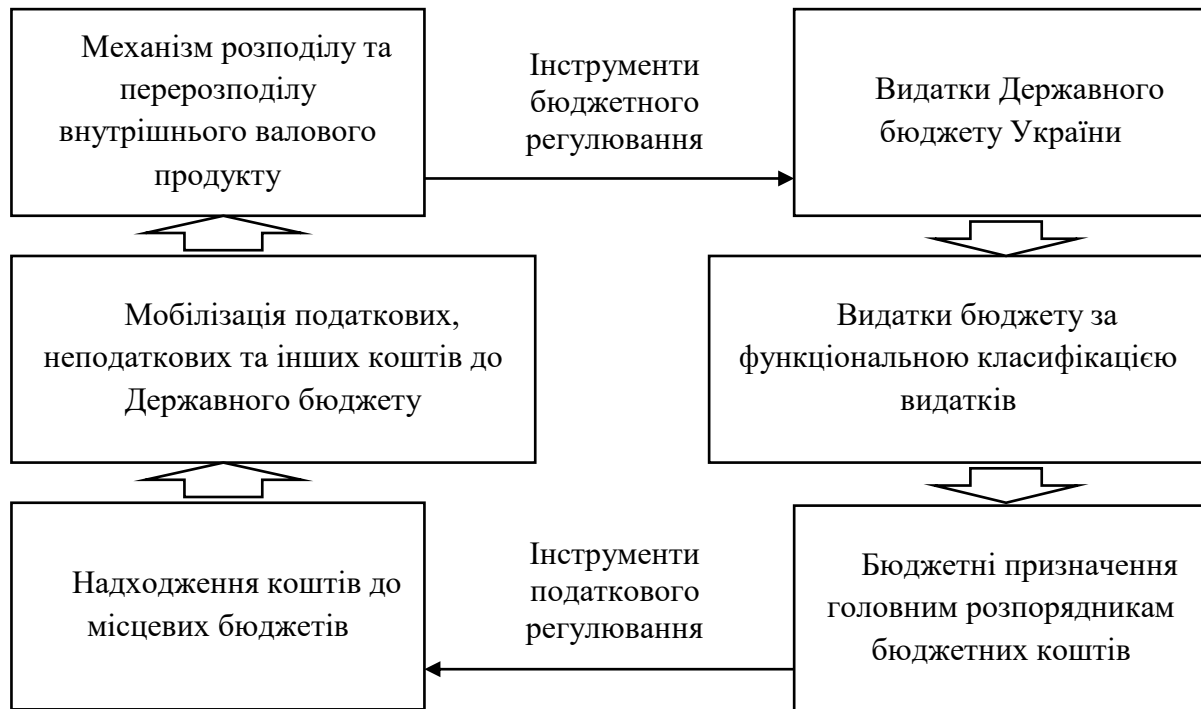
*кандидат економічних наук, доцент,  
Університет митної справи та фінансів*

## **РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Фінанси є розподільною економічною категорією, системою економічних відносин. З одного боку, з допомогою фінансів розподіляється створений у суспільстві ВВП, причому розподілити можна лише стільки, скільки створено. З іншого боку, як уже зазначалося, обмінно-розподільні відносини формують певну систему економічних інтересів, які впливають на виробництво, стимулюючи або, навпаки, стримуючи зростання ВВП. При цьому фінансовий вплив на соціально-економічний розвиток, який лежить в основі формування і реалізації фінансової політики, здійснюється не автоматично сам по собі, а через фінансовий механізм, який відображає напрями, характер і сутність функціонування фінансів у суспільстві.

Бюджетне планування – це своєрідний інструмент системи фінансового управління, направлення на підвищення ефективності, дієвості і прозорості державного та місцевого секторів, який здійснюється шляхом встановлення бюджетних цілей не тільки на плановий рік, але і на перспективу [1]. Завдання бюджетного планування – виявити можливі диспропорції розвитку економіки і за допомогою бюджетного механізму та їх ліквідувати [2, с. 79]. Бюджетний механізм є складовою фінансового механізму, який, в свою чергу, являє собою сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. (рисунок 1). Його реалізація починається з надходжень грошових коштів до місцевих бюджетів та частини Державного бюджету України. За допомогою Державної фіскальної служби України та Державної казначейської служби України відбувається акумуляція всіх надходжень до Державного бюджету, де після зведення відбувається перерозподіл грошових коштів на певні соціальні та економічні потреби держави, громадян та різних сфер економіки.

Як і у будь-якому механізмі управління ґрунтується на використанні відповідних важелів, наприклад, зниження процентних ставок на кредит та ставок оподаткування доходів [3].



**Рис. 1. Бюджетний механізм у фінансовому забезпеченні соціально-економічного розвитку**

Пріоритети використання бюджетних коштів встановлюються під час розробки проекту місцевого бюджету, коли увага акцентується на наступних положеннях: встановлення граничних обсягів ресурсів для бюджетних установ і програм; якісні та кількісні показники бюджетних програм; прийняття рішень щодо збільшення чи зменшення фінансування існуючих функцій чи програм, скорочення чи припинення програм або видів діяльності; коригування потреб у фінансуванні залежно від змін розміру фінансових нормативів бюджетного забезпечення; врахування впливу індексу споживчих цін, тощо [4].

Для аналізу бюджетного процесу на рівні місцевих бюджетів, необхідно досліджувати взаємозв'язок планових та фактичних показників. Рациональне планування видатків можливе у випадку рационального планування доходів у реально досяжних обсягах. Відповідно, повноцінне виконання видаткової частини можливе завдяки повноцінному виконанню доходної частини. За таких умов стає реальним задоволення потреб населення та соціально-економічний розвиток територій.

Динаміка виконання місцевих бюджетів Дніпропетровської області у 2015-2017 рр. представлена на рисунках 2-3 (складено за даними ГУ ДКСУ Дніпропетровської області [3]).





**Рис. 2. Виконання доходної частини бюджету Дніпропетровської області, млн. грн**



**Рис. 3. Виконання видаткової частини бюджету Дніпропетровської області, млн. грн**

Доходна частина протягом останніх років виконується в повному обсязі, де відсоток виконання планових показників з 2015 по 2017 рр. дослідження становив 103%, 105%, 101% відповідно.

У 2017 р. доходна частина складалась із таких видів надходжень: податкових надходжень (48% у загальній структурі доходів); неподаткові надходження – 4%; доходи від операцій з капіталом – менше 1%; офіційні трансферти – 48%; цільові фонди – менше 1%. Загальний розмір податкових надходжень до обласного бюджету за 2017 р. склав 21 314,16 млн. грн. (з яких: загальний фонд – 20 388,91 млн. грн.; спеціальний фонд – 925,26 млн. грн.), що на 4919,64 млн. грн. більше за показник попереднього періоду та в 1,7 разів більший за показник 2015 р. На нашу думку, така тенденція пов'язана зі збільшенням ставок та бази оподаткування податків, які

зараховуються до обласного бюджету протягом двох останніх років. Найбільшу частку в структурі податкових надходжень займають податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості до складу яких входить податок та збір на доходи фізичних осіб, фактичний обсяг якого становить 11297,07 млн. грн (53% в структурі податкових надходжень).

Планові показники видаткової частини не досягались: у 2015 р. – 92%, у 2016 р. – 95%, у 2017 – 94%. У 2017 р. пріоритетними статтями видатків були:

- освіта – 24% у загальній структурі видатків;
- соціальний захист та соціальне забезпечення – 23%;
- охорона здоров'я – 16%;
- інші статті видатків – 37%.

Оцінка видаткової частини демонструє, що фінансове забезпечення регіону не реалізовано у повному обсязі через невиконання доходної частини. Можливими причинами відхилення факту від плану є інфляційний вплив, зростання цін і тарифів, порушення з питань бюджету та неефективне використання бюджетних коштів.

Фінансовий механізм є складною категорією, вивчення якої необхідно проводити не лише на макрорівні, але й на рівні держави. В подальшому, потрібно створити необхідні умови для оцінки ефективності перерозподілу бюджетних коштів та визначення рівня забезпечення потреб кожного суб'єкта у коштах. Тому, у процесі реалізації бюджетного механізму держава повинна впливати на соціально-економічний розвиток регіону через всі форми фінансового забезпечення за допомогою бюджетних та податкових важелів.

### **Список використаних джерел:**

1. Чернюк Л. Г. Методи планування місцевих бюджетів як основи розбудови соціальної інфраструктури [Електронний ресурс] / Л. Г. Чернюк // Ефективна економіка, № 3. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3295>.
2. Федосов В. М. Бюджетна система / В. М. Федосов, С. І. Юрій. – К., Тернопіль : Екон. думка, – 2012. – 871 с.
3. Опарін В. М. Теорія фінансів [Електронний ресурс] / В. М. Опарін – Режим доступу до ресурсу: <http://pidruchniki.ws/14840309/finansii>.
4. Кириленко О. П. Муніципальні фінанси: навч. посіб. / О. П. Кириленко, С. Л. Коваль, З. М. Лободі на [та ін.] ; за ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, – 2015. – 360 с.
5. Офіційний сайт Державної казначейської служби України в Дніпропетровській області [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.treasury.gov.ua/reg/control/dnp/uk/index>.

**Кебедова К.Р.***студентка;**Науковий керівник: Пасічник І.В.**кандидат економічних наук, доцент,**Харківський навчально-науковий інститут**ДВНЗ «Університет банківської справи»*

## СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО РИНКУ

Розвиток банківської системи на сучасному етапі супроводжується значними дисбалансами в економічному і політичному житті країни, що має достатньо суттєвий вплив на ефективність його функціонування. Досвід попередніх років однозначно свідчить: не можна керувати фінансами держави, не маючи чітко визначеної, науково обґрунтованої стратегії їхнього розвитку. Оскільки банківська система – це частина фінансової системи, то визначення стратегії розвитку банківської системи є надзвичайно важливим, і концепція розвитку – це той основний стрижень, що дасть розуміння головної мети і шляхів її реалізації.

Перші повідомлення про наміри розробити стратегію розвитку банківського сектору з'явилися у квітні 2014 р., після приходу на ключові посади в центральному банку радикальних реформаторів. У реальності завдання було розширене, й спільними зусиллями зацікавлених відомств підготовлено Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року, що прийнята в червні 2015 р. [2].

Базовий проект Стратегії розвитку банківського сектору на 2016–2020 роки підготовлено у квітні 2016 р. за ініціативи Комітету Верховної Ради України з питань фінансової політики і банківської діяльності. Моніторинг стратегічних документів, які визначають розвиток банківського сектору в різних країнах світу, засвідчив існування кількох підходів (табл. 1).

Таблиця 1

### Державні підходи до стратегії розвитку банківського сектору

Підхід	Країни з ринками, що формуються	Розвинуті країни
Стратегія центрального банку	Білорусь, Вірменія, Казахстан, Росія, Пакистан, Косово	Великобританія, Австралія, Ірландія, Словенія, Туреччина, Чилі
Стратегія банківського сектору	Білорусь, Таджикистан	–
Стратегія фінансового сектору	Казахстан, Україна	Катар

У лютому 2018 р. Кабінет Міністрів України підтримав оновлені «Засади стратегічного реформування державного банківського сектору». Необхідність їх оновлення була зумовлена передусім націоналізацією ПриватБанку. При цьому, ставши державним, ПриватБанк не тільки збільшив частку банків державного сектору в активах банківської системи до 55%, а й поставив запитання щодо необхідності нового ґрунтового аналізу як нової ситуації на ринку, так і сценаріїв розвитку банківського сектору на найближчі п'ять років.

З моменту розробки й ухвалення попередньої стратегії державним банкам вдалося досягти значного прогресу з більшості завдань (табл. 2) [3].

Таблиця 2

**Досягнення державних банків**

<b>Укргазбанк</b>	<b>Ощадбанк</b>	<b>Укрексімбанк</b>
Під керівництвом Кирила Шевченка	Під керівництвом Андрія Пишного	Під керівництвом Олександра Гриценка
Розпочав свою діяльність у сфері екобанкінгу, згенерував суттєвий портфель екокредитів, що демонструють високі показники ефективності, менш як 0,1% прострочки і дають змогу залучати довгі й дешеві ресурси в євро.	Відкрито 550 відділень нового формату й закрито 1300 старих неефективних, значно покращено обслуговування, запущено систему онлайн-банкінгу Ощад24.	Зменшив кількість своїх відділень на 36 за ці роки, централізував усі процеси, повністю покинув роздрібний ринок (як депозитів, так і кредитів).
Старий, проблемний портфель зменшено до 20%.	Кредитний портфель зазнав титанічної трансформації – від активної роботи з NPL та чотирма проведеними фінансовими реструктуризаціями до першого позову до Російської Федерації щодо втрат банку в Криму.	
Постійне зміцнення команди банку знаними на ринку професіоналами.		
Став першим банком, який залучив незалежних членів до своєї спостережної ради й створив усі підкомітети, що почали працювати відповідно до найкращих міжнародних практик.	Повністю змінена філософія роботи й запущена масштабна програма мікрота малого кредитування та загалом розвитку підприємництва «Будуй своє».	Почав повертатися до своєї ключової компетенції – підтримки експортно-імпортних операцій та участі в кредитних програмах міжнародного фінансування.
Підписав стратегічний меморандум у листопаді 2017-го з Міжнародною фінансовою корпорацією, членом Групи Світового банку.	Підписав стратегічний меморандум із Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) в листопаді 2016 року.	

Однак грудень 2016 року визначився націоналізацією ПриватБанку, і реалізація попередньої стратегії поширилася на найбільший банк у країні, доки напрацьовувалася оновлена стратегія. В ПриватБанку було сформовано спостережну раду з більшістю незалежних членів. І головою також обрано незалежного директора Енгіна Акчакочу. За рік роботи саме така незалежна і професійна рада разом із менеджментом показала хороші результати:

спочатку зі швидкої стабілізації ситуації в банку, а тепер уже й із його розвитку.

Стратегія держави в банківському секторі базується як на цілях економічного зростання, так і на завданнях держави як акціонера комерційних банків. Серед головних завдань – сприяння економічному зростанню, підтримка фінансової стабільності, підвищення кредитів та доступності банківських послуг. Водночас, як акціонер держава має створити фінансову цінність і компенсувати інвестовані бюджетні кошти, зокрема за рахунок повного або часткового продажу банків державного сектору [4].

Присутність держави в банківському секторі повинна зменшитися до 24% у 2022 році. Зменшення державної частки наблизить український ринок банківських послуг до європейських країн-сусідів, покращить його інвестиційну привабливість, зробить ефективнішим. Тому ми пропонуємо поступово зменшувати частку присутності держави на банківському ринку з 55% у 2017-му до 24% у середньостроковій перспективі. Зокрема, Укргазбанк та ПриватБанк мають бути повністю продані відповідно у 2020 та 2022 роках.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити таке. Розробленню повноцінної стратегії розвитку банківського сектору, на наш погляд, може сприяти відкритий діалог між парламентаріями та визнаними в наукових колах і банківській спільноті фахівцями, з одного боку, та НБУ й Урядом, з другого.

З метою впорядкування процесу антикризового програмування й розроблення планів заходів щодо розвитку банківського сектору в Україні доцільно [1; 2]:

1. На рівні авторитетного органу, такого як Рада з фінансової стабільності, сформулювати технічне завдання на розроблення програмних документів розвитку фінансового сектору України загалом.

2. Відмежувати стратегічне планування центрального банку, котре входить до компетенції останнього та його вповноваженого органу, від планування антикризових заходів і дій із підвищення фінансової стійкості банків у формі національних програм Радою з фінансової стабільності, передбачаючи узгодження цих процесів.

3. Доручити підготовку Стратегічного плану НБУ робочій групі у складі місцевих і міжнародних експертів, фахівців банку та подати для затвердження вповноваженою інстанцією після розгляду й підтримки комітетом зі стратегічного планування при Раді НБУ (потребує створення).

4. Оприлюднювати проекти національних антикризових програм на вебсайтах Національного банку України, Міністерства фінансів України, Кабінету Міністрів України, Верховної Ради України та Ради з фінансової стабільності для публічного обговорення впродовж принаймні трьох місяців.

Стратегія розвитку банківського сектору України повинна бути обмежена прийняттям стратегічного плану на рівні центрального й державних банків. Порядок розроблення такого плану має бути затверджений уповноваженими органами. Стратегічні плани державних банків можуть бути оприлюднені в скороченому вигляді для ознайомлення з ними всіх зацікавлених сторін.

Це, безперечно, підвищить довіру вкладників та інших клієнтів до НБУ та банківського сектору загалом.

### **Список використаних джерел:**

1. Зверук Л.А. Модернізація національного ринку банківських послуг як стратегічний орієнтир його розвитку / Л.А. Зверук // International Scientific Journal «Internauka». Series: «Economical Sciences». – № 1. – 2017. – С. 24-44
2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: затв. постановою Правління Національного банку України від 18.06.2015 № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
3. Сім головних тез банківської стратегії // Тиждень.ua «: офіційне інтернет-представництво. – 2018. – Режим доступу: <https://tyzhden.ua>
4. Стратегія розвитку державних банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

**Пестич В.Л.**

*студентка,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту*

## **ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ**

На сьогодні Україна переживає тяжкий період, і питання державного боргу є досить болючим та актуальним.

Існування боргу створює реальні й потенційні проблеми. Наявність державного боргу потребує здійснення щорічних відсоткових платежів, які повинні фінансуватися за рахунок податкових надходжень. За стрімкого зростання таких видатків держава повинна або зменшувати видатки на фінансування соціально-економічних програм, або збільшувати свої доходи.

Існування великого державного боргу негативно впливає на економічне зростання країни. Станом на початок 2018 року загальний державний борг становить 2 068, 6 трлн. грн. При цьому сума зовнішнього боргу становить 1 310, 1 млн грн.

Які з саме боргові зобов'язання відносять до державного боргу? Державний борг складається із заборгованості центрального уряду, регіональних та місцевих органів влади, а також боргів усіх корпорацій з державною участю, пропорційно частці держави в їх капіталі

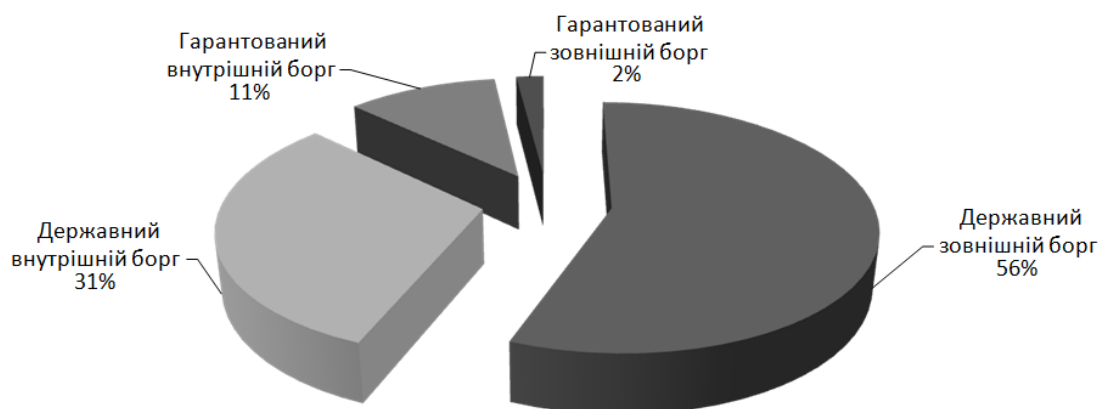
У реаліях української економіки державний борг тісно пов'язаний із економічною безпекою держави, адже поглиблює виникнення не лише фінансових, а й соціально-політичних проблем.

Державний борг можна розглядати з двох позицій: з одного боку, державне запозичення сприяє економічному зростанню країни; з іншого – борг збільшує навантаження на державний бюджет. Тому необхідно знайти

оптимальне співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням і внутрішніми та зовнішніми запозиченнями.

Державний борг є важливою складовою державних фінансів. Необхідність аналізу динаміки і структури державного боргу зумовлена потребою визначення пріоритетів боргової політики уряду, цілей управління державним боргом на поточному етапі і на перспективу, його впливом на стан державних фінансів тощо.

Нижче наведено короткий аналіз державного боргу України з 2008 року по 2016 рік. За структурою державний борг України станом на початок III кварталу 2016 року складався на 56 % з зовнішнього державного боргу (1042,3 млрд грн.), 31% – внутрішній державний борг, гарантований внутрішній борг – 11%, гарантований зовнішній борг – 2% (рис. 1).



**Рис. 1. Структура державного боргу України станом на 01.07.2016 р.**

У значній мірі зростання боргу у гривневому еквіваленті відбулося через істотну девальвацію національної валюти, оскільки її курс протягом досліджуваного періоду знизився з 5,05 до 26,28 грн. за 1 дол. США. Найбільші показники девальвації припадали на 2008, 2014 та 2015 роки.

Результати багатьох наукових досліджень доводять, що безпечним для України можна вважати рівень державного боргу на рівні близько 35% від ВВП [2, с. 25]. На сьогодні цей показник становить 64% і має критичне значення. Для погашення цього боргу, на жаль джерелом грошових надходжень є також кредити, які, без спрямування в реальні сектори економіки, лише погіршують фінансовий та економічний стан держави.

Наслідки зростання зовнішнього та внутрішнього боргу для економіки України:

- стримування інвестиційної діяльності у приватному секторі;
- підвищення вразливості до фінансових криз;
- фінансові ризики;
- залежність національної економіки від країн-кредиторів;

Таблиця 1

**Динаміка державного та гарантованого державою боргу України  
за період 2013 – III кв. 2017 рр., млрд грн**

Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	2013	2014	2015	2016	30.09.2017
	584,79	1 100,83	1 572,18	1 929,81	2 043,03
Державний борг	480,22	947,03	1 334,27	1 650,83	1 724,72
Внутрішній борг	256,96	461,00	508,00	670,65	699,72
1. Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку	254,05	458,23	505,36	668,13	697,30
2. Заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами	2,91	2,78	2,65	2,51	2,41
Зовнішній борг	223,26	486,03	826,27	980,19	1 025,00
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	61,90	169,09	337,45	371,85	389,77
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	7,28	16,37	32,71	45,65	46,38
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	138,91	272,51	415,27	517,80	542,81
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	15,17	28,05	40,84	44,89	46,03
Гарантований державою борг	104,57	153,80	237,91	278,98	318,31
Внутрішній борг	27,13	27,86	21,46	19,08	20,03
1. Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку	21,14	21,57	16,40	15,95	15,95
2. Заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами	5,99	6,30	5,06	3,13	4,07
3. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Зовнішній борг	77,44	125,94	216,45	259,89	298,28
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	16,23	40,11	140,83	190,98	220,81
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	1,98	3,84	4,68	3,98	2,59
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	31,03	51,62	68,23	61,96	71,84
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	27,20	28,51	0,00	0,00	0,00
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	1,01	1,86	2,71	2,98	3,05



- загострення соціальних проблем через зменшення фінансування соціальної сфери;
- витік національного капіталу за кордон;
- підвищення податків для оплати зростаючого боргу та пов'язаних з ними відсотків;
- дефолт країни, тобто неможливість держави виконувати свої зобов'язання;
- збільшує навантаження на державний бюджет.

Зазначимо, що відповідно до структури державного боргу України гарантований борг має загальну тенденцію до скорочення. Це може свідчити про зниження боргової ліквідності держави, що означає не здатність країни відповісти за своїми борговими зобов'язаннями у разі настання дефолту.

Хоча держава у процесі проведення реформ не повинна категорично відмовлятися від запозичення коштів, однак при цьому варто пам'ятати, що, як і будь-який економічний інструмент, позика може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на національну економіку.

### **Список використаних джерел:**

1. Доліновська О.Я. Економічна природа та сутність державного боргу / О.Я. Доліновська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2010. – Вип. 26 (1). – С. 130-134. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znrchdtu\\_2010\\_26\(1\)\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znrchdtu_2010_26(1)_28)
2. Куксенкова О.О. Зовнішній державний борг України: проблеми та шляхи їх вирішення / О.О. Куксенкова // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2014.
3. Лісовенко В.В. Державний борг: концептуальні засади та макроекономічні аспекти / В.В. Лісовенко, Л.Я. Бенч, О.І. Бец // Фінанси України. – 2014. – № 12. – С. 7-31. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu\\_2014\\_12\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_12_3).
5. Мірошніченко І.С. Зовнішня заборгованість України як чинник впливу на економічну безпеку держави в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / І.С. Мірошніченко // Облік і фінанси. – 2014. – № 3. – С. 102-109. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif\\_apk\\_2014\\_3\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2014_3_18).
6. Терещенко В.Л. Державний борг України: сутність, соціально-економічні наслідки, перспективи оптимізації / В.Л. Терещенко // Економіка і регіон. – 2011. – № 4. – С. 59-62.

**Терещук І.О.**

*магістр,*

*Науковий керівник: Алескерова Ю.В.*

*доктор економічних наук,*

*Вінницький національний аграрний університет*

## **КОНТРОЛІНГ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ**

Мінливість фінансового середовища вимагає від суб'єктів господарювання системних змін у підходах до управління фінансовими ризиками. Поява нових

фінансових інструментів, зміна технологій виробництва, зростання ролі інформації у прийнятті управлінських рішень призводить до якісних та кількісних змін у ризиках, яких зазнають підприємства. В зв'язку з цим зростає необхідність концептуальних і практично значимих розробок у сфері управління фінансовими ризиками (табл. 1).

Реформування системи управління фінансовими ризиками на основі побудови контролінгу фінансових ризиків є інноваційним кроком до запровадження принципово нового рівня фінансового менеджменту на підприємствах, підвищення їх конкурентоспроможності та максимізації вартості [4].

Таблиця 1

### Класифікатор ризиків

Класифікаційна ознака	Види
1. За комплексністю	1.1. Прості 1.2. Складні
2. За джерелом виникнення	2.1. Систематичний (ринковий) 2.2. Несистематичний (специфічний)
3. За можливістю передбачення	3.1. Прогнозовані 3.2. Не прогнозовані
4. За характером	4.1. Динамічні 4.2. Статичні
5. За тривалістю дії	5.1. Короткострокові 5.2. Середньострокові 5.3. Довгострокові
6. За ступенем впливу на фінансово-господарський стан підприємства	6.1. Мінімальні 6.2. Незначні 6.3. Помірні 6.4. Критичні 6.5. Катастрофічні
7. За можливістю страхування	7.1. Такий, що можливо застрахувати 7.2. Такий, що неможливо застрахувати

*Джерело: Сформовано за результатами дослідження*

Важливим завданням контролінгу фінансових ризиків на підприємстві є інформаційно-аналітична та методична підтримка ризик-менеджменту і керівництва в процесі ідентифікації ризиків.

Система контролю ризиків являє собою набір інструкції і процедур (засоби внутрішнього контролю), які використовуються для забезпечення упорядкованого та ефективного управління фінансово-господарською діяльністю, а саме: суворе додержання прийнятої політики управління, у тому числі облікової політики; забезпечення збереження активів; запобігання та

виявлення фактів шахрайства і помилок; точність і повнота бухгалтерських записів та своєчасна підготовка достовірної фінансової інформації [1, 2].

При аналізі системи контролю ризиків слід звернути увагу на такі питання (чинники контрольного середовища): діяльність вищого органу управління суб'єктом (ради директорів, інших органів); філософію, політику керівництва та стиль його роботи; організаційну структуру управління суб'єктом; методи наділення повноваженнями та відповідальністю; систему контролю з боку керівництва, у тому числі службу внутрішнього контролю (внутрішнього аудиту), кадрову політику, а також розподіл обов'язків [3].

Ефективність концепції управління ризиками на підприємстві впливає на фінансові результати підприємства. Побудова ефективної системи контролінгу ризику дозволить не лише ефективно мінімізувати ризики, а й використовувати ризики для отримання додаткового прибутку в майбутньому.

### **Список використаних джерел:**

1. Алескерова Ю.В., Коробчук А.Р. Аналіз фінансового потенціалу аграрного підприємства. – Глобальні та національні проблеми економіки, МНУ ім. В.О. Сухомлинського, 2018. Випуск 22. С. 743-748.
2. Гончарова Ю.С. Методи та етапи оцінки фінансового потенціалу підприємства. – Економіка підприємства, 2013. № 4. С. 43-45.
3. Костецький В.В. Фінансовий контролінг в системі управління фінансами підприємства / В.В. Костецький // Наукові записки. Серія «Економіка»: збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2012. – Випуск 19. – С. 143-146.
4. Скакальський Ю. С. Контролінг фінансових ризиків підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.04/2016/Skakalsk-diss.pdf>

## СТАТИСТИКА

**Volokhovskiy V.Ye.**

*Student,*

*Kharkiv National University of Radio Electronics*

### **BAYESIAN NETWORK**

A Bayesian network is a probabilistic graphical model that represents a set of variables and their conditional dependencies through a directed acyclic graph. Bayesian networks are built from probability distributions and use the laws of probability for prediction and anomaly detection, for reasoning and diagnostics, decision making under uncertainty and time series prediction. Bayesian networks are represented using directed acyclic graphs whose nodes represent variables in the Bayesian sense: they may be observable quantities, unknown parameters or hypotheses. Edges show conditional dependencies between nodes; nodes that are not connected show variables that are conditionally independent of each other. Edges are added between nodes to indicate that one node directly influences the other. When an edge does not exist between two nodes, this does not mean that they are completely independent, these nodes can be connected through other nodes. They may however become dependent or independent depending on the evidence that is set on other nodes. Each node is associated with a probability function that takes, as input, a particular set of values for the node's parent variables, and gives the probability of the variable represented by the node.

The Bayesian network allows you to get answers to the following types of probabilistic requests:

- finding the probability of evidence,
- determination of a priori marginal probabilities,
- determination of a posteriori marginal probabilities, including: forecasting, or direct inference, – determining the likelihood of an event for the observed reasons; diagnosis, or the reverse conclusion (abduction), – determination of the probability of cause at the observed effects; inter causal inference or transduction, is the determination of the probability of one of the causes of an event, subject to the occurrence of one or several other causes of this event,
- calculation of the most likely explanation of the observed event,
- calculation of the a posteriori maximum.

Let  $G = (V, E)$  be a directed acyclic graph and let  $X = (X_v)$ ,  $v \in V$  be a set of random variables indexed by  $V$  [2, p. 490].

$X$  is a Bayesian network with respect to  $G$  if its joint probability density function can be written as a product of the individual density functions, conditional on their parent variables:

$$p(x) = \prod_{v \in V} p(x_v | x_{pa(v)})$$

where  $pa(v)$  is the set of parents of  $v$ .

For any set of random variables, the probability of any member of a joint distribution can be calculated from conditional probabilities using the chain rule:

$$P(X_1 = x_1, \dots, X_n = x_n) = \prod_{v=1}^n P(X_v = x_v | X_{v+1} = x_{v+1}, \dots, X_n = x_n)$$

Local Markov property

$X$  is a Bayesian network with respect to  $G$  if it satisfies the local Markov property which is defined in this way: each variable is conditionally independent of its non-descendants given its parent variables:

$$X_v \perp\!\!\!\perp X_{V \setminus de(v)} | X_{pa(v)}, \forall v \in V$$

where  $de(v)$  is the set of descendants and  $V \setminus de(v)$  is the set of non-descendants of  $v$ .

Bayesian network is a complete model for its variables and their relationships, so it can be used to answer probabilistic queries about them. The network can be used to update knowledge of the state of a subset of variables when other variables are observed. This process of computing the posterior distribution of variables given evidence is called probabilistic inference.

Bayesian network is specified by an expert and is then used to perform inference. In some problems the task of defining the network is too complex for people. In this case the network structure and the parameters of the local distributions must be learned from data.

An alternative method of structural learning uses optimization-based search. It requires a scoring function and a search strategy. A common scoring function is posterior probability of the structure given the training data. A local search strategy makes incremental changes aimed at improving the score of the structure. A global search algorithm like Markov chain Monte Carlo can avoid getting trapped in local minimum.

Fast method for exact Bayesian network learning is to cast the problem as an optimization problem, and solve it using integer programming. Acyclicity constraints are added to the integer program during solving in the form of cutting planes. Such method can handle problems with up to one hundred variables.

There is a method which can work with thousand variables. It implies working on the search space of the possible orderings, which is convenient as it is smaller than the space of network structures. Multiple orderings are then sampled and evaluated. This method is used when the number of variables is huge [1, p. 157].

Bayesian network give an opportunity not to use a lot of memory over exhaustive probability tables, if the dependencies in the joint distribution are sparse. The advantage of Bayesian networks is that it is easier for a people to

understand direct dependencies and local distributions than complete joint distributions.

### **References:**

1. Castillo E, Gutiérrez JM, Hadi AS. «Learning Bayesian Networks». Expert Systems and Probabilistic Network Models. Monographs in computer science. New York: Springer-Verlag. Pp. 481–528.
2. Pearl J, Russell S. «Bayesian Networks». In Arbib MA. Handbook of Brain Theory and Neural Networks. Cambridge, Massachusetts: Bradford Books. Pp. 157–160.

## СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**Заячук В.М.**

*студент,*

*Тернопільський національний економічний університет*

### **ВИКОРИСТАННЯ SPACE-АНАЛІЗУ ЯК КОМПЛЕКСНОГО МЕТОДУ ДЛЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПП «СВІТ РУКОДІЛЛЯ»**

В Україні теорія та практика стратегічного управління ще не зайняли належного місця. Вітчизняним підприємствам важко застосовувати стратегічне прогнозування через складні умови господарювання, брак коштів для впровадження інноваційних процесів, непрозорі форми конкурентної боротьби. Але при детальнішому вивченні негативних наслідків використання закордонних моделей аналізу діяльності вітчизняних підприємств стає зрозуміло, що вони зумовлені не лише нестандартністю української економіки. На цьому етапі можна зробити висновки щодо помилок та недоліків, які були закладені в ці моделі їхніми авторами.

Зазначене означає необхідність коригування портфелю бізнесів підприємства у залежності від сигналів, що отримані від зовнішнього середовища, формування стратегії росту і розвитку підприємства з оглядом на зміну найбільш значущих для підприємства факторів [3].

Найбільш комплексним для застосування ми вважаємо метод SPACE (Strategic Position and Action Evaluation), (оцінка стратегічного оцінювання дій), який являє собою комплексний метод, призначений для аналізу позицій на ринку і вибору оптимальної стратегії для підприємств [2].

За методом SPACE стратегічне становище підприємства визначається на основі двох груп факторів: внутрішнього та зовнішнього становища підприємства. При цьому передбачається виділення чотирьох груп критеріїв оцінки діяльності підприємства: фінансова сила; конкурентоспроможність; привабливість галузі; стабільність галузі [2].

Автори методу SPACE-аналізу пропонують застосовувати багато-критеріальний підхід, який дозволяє здійснювати ідентифікацію вибірки характеристик, їх об'єднання у групи, присвоєння їм конкретних оцінок у межах присвоєної шкали. Отримані результати розрахунків наносяться на прямокутну систему координат, в якій кожна піввісь є поданням загального критерію за групою. Кожний із вихідних критеріїв зображується як точка на відповідній півосі. Після цього утворюється точка з координатами  $P(x; y)$  в одному з квадрантів вибраної системи координат. У результаті сполучення цієї точки з початком координат утворюється вектор, що вказує на наявний чи доступний у перспективі тип стратегії [1; 2].

Використовуючи методологію SPACE-аналізу, оцінимо стратегічне становище та дії ПП «Світ рукоділля». У таблиці 1 відображені результати оцінки критеріїв. Кожен критерій оцінено за п'ятибальною шкалою. Кожному критерієві було присвоєно відповідну вагу, після чого визначено його зважену оцінку та оцінку групи в цілому.

Наведемо коротку характеристику основних факторів, що впливають на привабливість галузі та стабільність середовища. Одним з досить перспективних, але в теж час не перенасичених конкурентами, напрямків у сучасному малому бізнесі, є ринок продукції багетних майстерень. Навіть з урахуванням кризи, попит на багети і рамки щорічно зростає в середньому на 10-15%. Доступність цього напрямку для початківців підприємців пояснюється, в першу чергу, відсутністю необхідності в отриманні ліцензії. Адже багетний напрямок відноситься не до виробничої діяльності, а до художньо-реставраційних робіт.

Таким чином, результати зважених оцінок чотирьох груп критеріїв SPACE-аналізу ПП «Світ рукоділля» наступні: фінансова стабільність (ФС) – 4,15 бали; конкурентоспроможність (КП) – 3,70 бали; привабливість галузі (ПГ) – 3,90 бали; стабільність середовища (СС) – 3,10 бали.

Таблиця 1

**Розрахунок зважених оцінок критеріїв за методом  
SPACE-аналізу для ПП «Світ рукоділля»**

Критерій	Оцінка, балів	Вага	Зважена оцінка, балів	Критерій	Оцінка, балів	Вага	Зважена оцінка, балів
Фінансове становище				Конкурентоспроможність			
Ліквідність	5	0,05	0,25	Ринкова частка	3	0,1	0,30
Ступінь задоволення потреб у капіталі	4	0,05	0,20	Якість послуг	4	0,4	1,60
Простота виходу з ринку	4	0,1	0,40	Стадія життєвого циклу продукту	3	0,05	0,15
Рентабельність власного капіталу	4	0,2	0,80	Прихильність покупців	4	0,3	1,20
Фінансова незалежність	5	0,1	0,50	Рентабельність продаж	3	0,1	0,30
Ризиковість бізнесу	4	0,5	2,00	Ступінь вертикальної інтеграції	3	0,05	0,15
Усього			4,15	Усього			3,70
Привабливість галузі				Стабільність середовища			
Потенціал зростання	5	0,2	1,00	Інновації та НТП	3	0,1	0,30
Використання операційних можливостей	4	0,1	0,40	Інфляція	3	0,1	0,30
Фінансова стабільність	4	0,1	0,40	Варіація попиту	4	0,3	1,20
Використання ресурсів	4	0,2	0,80	Обмеження щодо входження в галузь	2	0,15	0,30
Капіталоємність	4	0,1	0,40	Агресивність конкурентів	3	0,3	0,90
Бар'єри входження на ринок	3	0,1	0,30	Еластичність попиту	3	0,05	0,15
Технологічні «ноу-хау»	3	0,2	0,60				
Усього			3,90	Усього			3,15

*Джерело: розроблено автором за даними [4]*

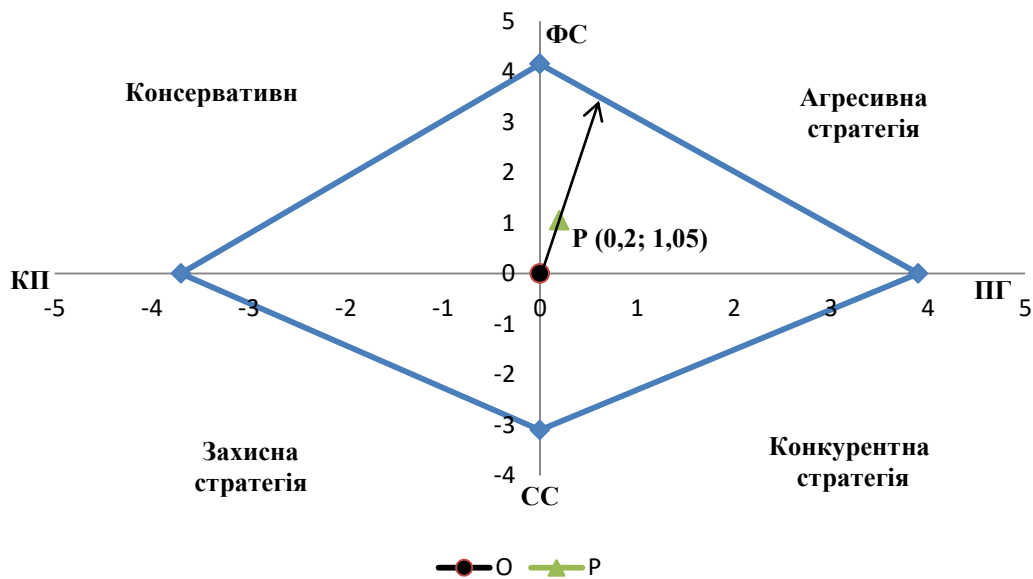


Наступним етапом SPACE-аналізу є відображення результатів зважених оцінок критеріїв у системі координат, в якій кожна половина осей X і Y відображає відповідну групу критеріїв. Для того, щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, потрібно знайти координати точки P (X; Y) за формулами:

$$X = \text{ПГ} - \text{КП} = 3,90 - 3,70 = 0,20;$$

$$Y = \text{ФС} - \text{СС} = 4,15 - 3,10 = 1,05.$$

Вектор рекомендованої стратегії (рис. 1) за метод SPACE-аналізу будують за двома точками: O (0;0) та P (0,20; 1,05).



**Рис. 1. Побудова вектора рекомендованої стратегії за методом SPACE-аналізу для ПП «Світ рукоділля»**

*Джерело: розроблено автором за даними [4]*

З рис. 1 видно, що рекомендованою стратегією для ПП «Світ рукоділля» є агресивна стратегія, яка характерна для привабливих галузей у стабільному середовищі. Рекомендованими для стратегічної позиції є розвиток продукту, розвиток ринку і поглиблення ринку. Компанія отримує конкурентні переваги, що вона може зберегти й збільшити з допомогою фінансового потенціалу.

Згідно рекомендацій, отриманих за допомогою методу SPACE, компанія повинна намагатися захоплювати нові ринки збуту, збільшувати виробництво, знаходити нових партнерів, дистриб'юторів і клієнтів. Становище підприємства на ринку дозволяє активно інвестувати кошти у розвиток, намагаючись збільшити свою частку ринку.

Для потреб підприємств середнього та малого бізнесу найкраще адаптована SPACE-методика, яка дає змогу оцінювати чинники зовнішнього та внутрішнього середовища і розробляти різні сценарії стратегічної поведінки у конкурентному просторі.

Для ПП «Світ рукоділля» відповідно до методики SPACE-аналізу можуть бути рекомендовані наступні уточнюючі стратегії:

- зниження ціни на виробництво багетних рам завдяки вдосконаленню виробництва;
- оптимізація цінової політики (застосування розстрочок, знижок);
- активізація маркетингової роботи по товарним групам;
- розробка інтернет-сайту фірми;
- організація мережі дилерів;
- створення філій в віддалених районах Івано-Франківської області;
- збільшення варіантів багетного оформлення за рахунок оформлення дзеркал, карнизів та інших елементів декору.

### **Список використаних джерел:**

1. Мамонов К.А. Методи стратегічного аналізу: навч.-метод. посібник / К.А. Мамонов, Б.Г. Скоков, О.О. Короп, Ю.І. Мімік. – Х.: ХНАМГ, 2007. – 208 с.
2. Осовська Г.В. Стратегічний менеджмент: навч. посібник / Г.В. Осовська, О.Л. Іщук, І.В. Малійська. – К.: Кондор, 2003. – 196 с.
3. Пилипенко О. В. Чинники формування адаптаційної моделі управління портфелем бізнесів залізничного транспорту // Збірник наукових праць «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва». – Вип. 1 (6) – Х.: ХНАДУ, 2014. – С. 227–232. (Index Copernicus).
4. Радченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі [Текст]: Навчальний посібник. Видання 2-ге доповнене. – Львів: «Новий світ-2000», 2003. – 272 с.

**Мажак А.П.**

*магістрант,*

*Науковий керівник: Паневник Т.М.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

## **ОСНОВНІ ЗАСАДИ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДИНГУ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖЕРА**

Сучасний світ характеризується постійними змінами: щодня з'являються нові компанії, нові бренди, а уже давно відомі популярні бренди шукають нові шляхи утримання лідерських позицій на ринку.

Сьогодні досліджуються основні фактори що зумовлюють успіх відомих компаній та її брендів. Можемо сказати що, одним з найважливіших факторів успішності компанії – є наявність ефективного менеджера, який використовує персональний бренд, що б раціонально планувати, організовувати, мотивувати та контролювати діяльність компанії для підвищення її конкурентоспроможності.

Тому актуальним є дослідження значення формування персонального бренду працівника для компаній, його впливу на ефективність діяльності

компанії в сучасних умовах та визначення основних засад персонального брендингу сучасного менеджера.

Теоретичним аспектам дослідження понять «бренд», «персональний брендинг» присвячені праці таких відомих зарубіжних і вітчизняних науковців, як Ф. Котлера, Д. Макнеллі, Т. Пітерс, Л.В. Свірідової, О.С. Ротова. Термін «персональний брендинг» бере своє походження зі статті «The Brand Called You» («Бренд називається Ви») Тома Пітерса, одного з лідерів серед бізнес-експертів світу, опублікованої у 1997 році [1]. Пітерс визначає персональний бренд як, перш за все, те, що інші люди думають про нас, ідеї та асоціації, які ми викликаємо.

Отже, персональний брендинг – це конкурентна перевага перед іншими працівниками, яка демонструє основні відмінності та сильні сторони які створюють додаткові можливості для успішної діяльності.

Сьогодні ми розуміємо, що поняття бренду стосується не тільки успішних компаній, конкретних видів товарів чи публічних осіб (спортсмени, співаки, політики) він стосується кожного працівника на керівній посаді, адже персональний бренд допомагає реалізувати себе, щоб швидше досягти кар'єрного успіху.

Список успішно сформованих персональних брендів можуть очолювати відомі дизайнери – Коко Шанель, Джанні та Донателла Версаче; зірки світового боксу – брати Клички, професіонали в сфері ІТ-технологій – Біл Гейтс, Стів Джобс. Список персональних брендів можна продовжувати, адже розвинений бренд надає своєму власнику інструменти, що дозволяють [2]: значно підвищити фінансовий добробут; перетворити улюблену справу у діяльність, яка приносить дохід; підвищувати конкурентоспроможність працівника на ринку праці; формувати позитивну репутацію та забезпечувати визнання діяльності професіоналами; швидко кар'єрно зростати; створити власний успішний бізнес; задовольнити потреби самореалізації та самовдосконалення.

Таким чином, персональний бренд формує успішного та перспективного працівника, який може зацікавити роботодавця, оскільки виникає взаємозалежність: успішний брендинг особистості формує успішний бренд компанії. Тому сьогодні роботодавці шукають працівників, які не тільки володіють певним переліком навиків, а й можуть запропонувати свій персональний бренд.

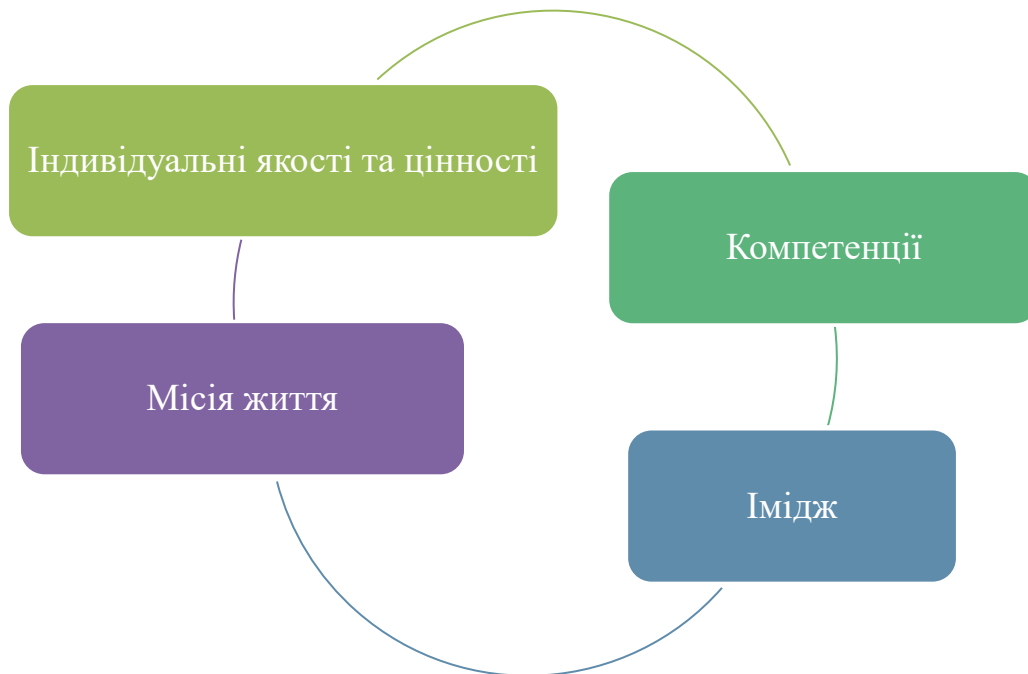
Персональний брендинг позитивно впливає на ефективність діяльності компанії, оскільки дозволяє сформувати думку у споживачів про унікальність та високу якість обслуговування; створити кадровий резерв, зокрема послідовників, які прислуховуються до людини-бренду як до авторитетного джерела інформації; формувати публічну репутацію та позитивний імідж в ЗМІ; запровадити корпоративну культуру з урахуванням індивідуальних цінностей персоналу, що дозволить йому незалежно й автономно досягати корпоративних цілей [3]. Також популярний персональний брендинг менеджера збільшує обсяги продажів компанії, через прихильність і довіру споживачів до його бренду.

Для формування основних засад персонального брендингу розглянемо структуру персонального брендингу.

Структура брендингу містить: ядро бренду, індивідуальність, цінності, переваги та атрибути [4]. Ядро бренду – це головна пропозиція, яка під впливом індивідуальності особистості, навиків, талантів, здібностей та іміджу, зовнішнього вигляду формує персональний бренд успішного працівника.

Таким чином бренд персони це знайоме для нас ім'я, це потужний актив компанії, який приносить доходи, це популярність і необхідність на конкурентному ринку серед працівників.

Розглянувши поняття персонального бренду, його значення для працівника і вплив на організацію, формуємо модель бренду сучасного менеджера компанії (рис. 1).



**Рис. 1. Модель бренду сучасного менеджера**

*Джерело: розроблено авторами*

Отже, на нашу думку модель бренду сучасного менеджера складається з чотирьох елементів: місія життя, індивідуальні якості та цінності, компетенції та імідж. Характеристику кожного елемента представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Елементи моделі бренду сучасного менеджера**

<b>Місія життя</b>	Правильно сформульована місія життя і діяльності, забезпечує менеджеру розподіл пріоритетів і сил для поступового виконання цілей та завдань, при цьому раціонально використовуючи наявні ресурси, час в правильній послідовності, що в кінцевому результаті забезпечить швидке та ефективне досягнення поставленої мети.
--------------------	---

## Закінчення таблиці 1

<b>Індивідуальні якості та цінності</b>	Наявність у менеджерів індивідуальних якостей допомагають швидко пристосуватися до змін, допомагають повноцінно жити й працювати навіть у стані невизначеності й непередбачуваності, швидко приймати рішення в критичних ситуаціях. Індивідуальні якості характеризують здатності, які є основою самоменеджменту і забезпечують можливість бути лідером колективі. До найбільш значущих якостей можна віднести: працьовитість і наполегливість; особистий приклад; вміння вести команду за собою; авторитетність. Успішний менеджер має свою систему цінностей і уся його діяльність і життя спирається на них.
<b>Компетенції</b>	Успішний менеджер володіє різноманітними вміннями, навичками – зокрема здатністю креативно мислити й керувати часом; здатністю ставити нові амбіційні цілі з досягнення попередніх; швидко і адекватно реагувати на непередбачувані ситуації; здатність до навчання, самонавчання, прийняття нових методів і технологій; вплив, вміння переконувати досвід; вміння керувати проектами та роботи у команді та інші. І цей список можна продовжувати, бо чим вища керівна посада, тим більша кількість компетенцій прослідковується у працівника. Таким чином чим більшою кількістю компетенцій володіє менеджер, тим успішнішим є його бренд
<b>Імідж</b>	Імідж – це картинка, що склався в уяві працівників компанії, про менеджера чи будь якого іншого працівника. Сучасний менеджер за допомогою іміджу чи репутації демонструє свою унікальність, впевненість та підтверджує свою професіональність та готовність наполегливо іти до своєї мети. Імідж менеджера як складової бренду залежить, більшою мірою, від функцій які виконує менеджер. Сьогодні це функції лідера, провидця, аналітика, стратега, мотиватора, натхненника, психолога, тренера, координатора і меншою мірою керівник в традиційному розумінні, контролер або суддя. Тому за сучасних умов головні завдання менеджера (поряд з економічними) полягають у тому, щоб організувати управління персоналом, використовуючи фактори комунікативності, мотивації, лідерства, при цьому формуючи позитивний імідж та репутацію діяльності, що призведе до збільшення його ефективності, налагодження ефективних комунікацій між працівниками та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

*Джерело: розроблено авторами*

Таким чином, основними засадами персонального брендингу сучасного менеджера є побудова та постійне вдосконалення персонального бренду менеджера, оскільки наявність брендингу особистості підвищує конкурентоспроможність працівника, його фінансовий добробут, пришвидшує кар'єрний ріс та забезпечує ефективну комунікаційну політику з підлеглими на основі позитивного іміджу. Успішний персональний бренд менеджера

просуває його на ринку праці, в подальшому бренд працівника забезпечує успішність компанії на місцевому та світовому ринку, що впливає на формування бренду успішної країни.

### **Список використаних джерел:**

1. Peters T. The Brand Called you [Електронний ресурс] / Tom Peters. – Режим доступу: [www.fastcompany.com/magazine/10/brandyou.html](http://www.fastcompany.com/magazine/10/brandyou.html).
2. Кострубська А.Ф. Персональний брендинг як мистецтво досягнення успіху / А.Ф. Кострубська, Є.М. Забурмеха // Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (11), 2014.
3. Сагайдак М.П. Бренд контактного персоналу у забезпеченні внутрішнього маркетингу туристичної фірми / М.П. Сагайдак, В.В. Костинець // Актуальні проблеми економіки № 11(149), 2013.
4. Біловодська О.А. Аналіз і оцінка персонального брендингу в умовах підвищення професійного успіху особистості / М.В. Пузікова, Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 4, Т. I.

**Максименко К.В.**

*студент,*

*Харківський навчально-науковий інститут*

*Науковий керівник: Ізюмцева Н.В.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Харківський навчально-науковий інститут*

*Державного вищого навчального закладу*

*«Університет банківської справи»*

## **МЕНЕДЖМЕНТ: ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Ніщо не стоїть на місці. З кожним роком активно росте число організацій, і, відповідно, зростає і конкуренція на ринку. Поряд з цим непередбачуваність економічної ситуації стає все більш частим явищем. У зв'язку з цим планування несе в собі особливу роль в організації фірми. Планування в організації є однією з головних функцій менеджменту, котра представляє собою процес вибору цілей розвитку організації та шляхів їх досягнення. Багато авторів за займалися вивченням питання планування. Серед них можна назвати Бочарова В. В., Волостних В. В., Замятіну М. Ф., Петухова Р. М., Рибіна В. М., Терещенка О. О. та ін. Суттєвий здобуток отримали закордонні вчені, які розглядали планування у розрізі функцій управління. Це Акофф Р., Ансофф І., Альберт М., Кінг А. М., Мескон М. Х., Портер М., Хедоурі Ф. та ін. У наш час науковці знову звертають увагу на дослідження планування, як важливої функції менеджменту. Це такі автори, як Бланк І. А., Каткова Н. В., Кульчинська О. О., Міценко Н. Г., Нелеп В. М., Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. та інші. На сьогоднішній день процес планування на українських підприємствах ускладнюється складовою невизначеності. Будь-яка організація не може

обходитися без планування, так як необхідно приймати управлінські рішення щодо [1, с. 182]:

- розподілу ресурсів;
- координації діяльності між окремими підрозділами;
- координації з зовнішнім середовищем (ринком);
- створення ефективної внутрішньої структури;
- контролю за діяльністю;
- розвитку організації в майбутньому.

Планування забезпечує своєчасність рішень, дозволяє уникати поспішності в рішеннях, встановлює чітку мету і ясний спосіб її реалізації, а також дасть можливість контролювати ситуацію. Основні завдання, які фірма вирішує в процесі планової діяльності:

- визначення цілей, на досягнення яких спрямована її діяльність;
- пошук необхідних ресурсів і розподіл їх відповідно до потреб;
- забезпечення формування організаційної структури і системи управління;
- сприяння підвищенню трудової активності працівників;
- пошук найбільш раціонального і ефективного способу досягнення цілей фірми, підвищення продуктивності праці, ритмічності виробництва, поліпшення використання обладнання [2, с. 85].

В таблиці 1 наведемо основні види планування з якими стикаються організації у процесі своєї діяльності.

Таблиця 1

### Види планування на підприємстві

№ п/п	Види планування	Сутність
1	Стратегічне	Визначення мети розвитку компанії, визначення основних напрямків, по яким повинен відбуватися розвиток
2	Тактичне (операційне)	Визначення конкретних заходів і строків їх виконання, які дозволять компанії розвиватися в заданих напрямках
3	Оперативне	Визначення конкретних виконавців та методів, які сприятимуть реалізації заходів, які затверджені в тактичному плані

*Джерело: складено автором на основі*

Основні принципи планування:

- партисипативність – залучення максимально можливої кількості співробітників підприємства до планування;
- реальність – планові завдання та показники повинні бути виконуваними;

- гнучкість – адекватна реакція на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі;
- директивність – обов’язкове виконання планових завдань та показників;
- забезпеченість планових завдань необхідними ресурсами;
- інтеграція та диференціація – дозволяє здійснювати планування на усіх рівнях управління;
- безперервність – на зміну одним планам повинні приходити інші.

Важлива задача для гнучких планів полягає в розробленні ефективного механізму планування, який дозволяв би оперативно й правильно враховувати потреби споживачів на ринку продукції, послуг. Крім цього надавав можливість підприємствам швидко переорієнтовуватися на нові потреби. Результати останніх досліджень показують, що велика кількість українських підприємств використовують калькулювання з повним розподілом витрат (тобто накладні витрати пропорційно розподіляються відносно фонду заробітної плати або випуску продукції). Планування діяльності підприємств в Україні в даний час має серйозні проблеми [2, с. 85]. Причини цього: відсутність ясних цілей, відсутність розуміння місії підприємства у керівництва; підприємство зазнає труднощів при визначенні потреб в поточних ресурсах, підприємство повинно саме орієнтуватися в умовах ринку, не проводиться аналіз беззбитковості продажів; тощо. Все це привело до значних скорочень обсягів виробництва. В таблиці 2 наведено порівняльну характеристику деяких промислових підприємств України на сьогодні та декілька років назад [3, с. 281].

Таблиця 2

**Порівняння обсягів виробництва деяких промислових підприємств за період 2000-2016 років**

Назва підприємства	Потужність до 2000 років	Кількість робітників	Потужність станом на 2016 рік	Кількість робітників
Харківський авіаційний завод	60-70 літаків ТУ-134 в рік	12000	4 літака за останні 6 років	4500
Харківський електромеханічний завод	До 1200 електродвигунів в рік	5600	10 в рік	560
Харківський завод електроапаратури	2,5 млн. електробритв в рік	15000	Не випускає	Близько 2000

*Джерело: складено автором на основі*

Таким чином, планування допоможе обрати правильну стратегію й тактику розвитку українських підприємств. За допомогою удосконалення системи планування та аналізу витрат підприємства зможуть збільшити обсяг виробництва, розширити ринку збуту продукції. Отже, планування необхідне



для того, щоб розуміти, які ресурси вам знадобляться для досягнення поставлених цілей. Планувати необхідно для того, щоб домогтися ефективного використання залучених ресурсів, тобто вирішити завдання максимізації показника рентабельності чистих активів. Забезпечення високого рівня ефективності виробництва на підприємствах можливе за рахунок удосконалення процесу планування як головної функції менеджменту [3, с. 284].

### **Список використаних джерел:**

1. Каткова, Н. В. Планування ефективності діяльності підприємств [Текст] / Н. В. Каткова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – Т. 1. – № 5. – С. 180-183.
2. Кульчинська, О. О. Роль стратегічного планування в ефективній діяльності підприємств [Текст] / О. О. Кульчинська // Вісник. Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2015. – № 1. – С. 83-88.
3. Міценко, Н. Г. Шляхи покращення планування на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації [Текст] / Н. Г. Міценко, Т. С. Петрук // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2014. – Вип. 16. 2 – С. 280-284.
4. Тарасюк, Г. М. Планування діяльності підприємства [Текст] : навч. посібн. з грифом МОНУ [для студ. вищ. навч. закл. ] (5-е видання). Г.М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – К.: Каравела, 2015. – 368 с.

**Філоненко Р.С.**

*студентка,*

*Навчально-методичний центр післядипломної освіти та підвищення кваліфікації,*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

## **ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

На сучасному етапі розвитку підприємства промисловості України потребують значної модернізації усіх ланок діяльності: від організаційної системи управління до окремих етапів виробництва продукції. Ряд причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру не дозволяє вітчизняним товаровиробникам на рівних конкурувати з іноземними виробниками. Однією з основних причин, що заважають вітчизняним підприємствам боротися належним чином за споживачів, є незадовільна якість товарів. Неякісна продукція вітчизняних виробників не витримує конкуренції, що означає для підприємства недоотримання прибутку, тому вони не мають можливостей вкласти кошти в модернізацію виробництва.

Ефективним засобом забезпечення конкурентоспроможності та стійкості вітчизняних підприємств є гнучкість його виробничих систем з можливістю адаптуватись до змін умов функціонування з меншими витратами і без втрат. Випуск високоякісної продукції дає змогу вітчизняним підприємствам

отримувати додатковий прибуток й забезпечити самофінансування виробництва та створює передумови соціального розвитку. Саме тому перед товаровиробниками все частіше виникає питання, щодо вироблення продукції, яка буде найбільш конкурентоспроможною ніж у конкурентів.

Якість продукції – це певна сукупність властивостей товару, здатна в тій або іншій мірі задовольнити необхідним потребам, при їх використанні за призначенням, включаючи утилізацію або знищення [1, с. 416]. Якість на сьогоднішній день – головний критерій оцінки продукції, робіт, послуг.

Під конкурентоспроможністю товару розуміється сукупність його якісних і вартісних характеристик, яка забезпечує задоволення конкретної потреби покупця і вигідно відрізняє його від аналогічних товарів – конкурентів. Конкурентоспроможність товару – це такий рівень його економічних, технічних і експлуатаційних і якісних параметрів, який дозволяє витримати суперництво (конкуренцію) з іншими аналогічними товарами на ринку. Конкурентоспроможність товару визначається, на відміну від якості, сукупністю тільки тих конкретних властивостей, які становлять безсумнівний інтерес для певного покупця і забезпечують задоволення даної потреби, а інші характеристики до уваги не приймаються [2, с. 1207].

ПАТ «Одескабель» є провідним виробником кабельно-провідникової продукції і по праву вважається одним з найбільш рентабельних та перспективних підприємств. Кабельна продукція ПАТ «Одескабель» має величезний попит на вітчизняному ринку та на закордонному ринку, що пов'язано з розповсюдженням Інтернет-маркетингу та розвитку систем інтегративних комунікацій. Кабельна продукція ПАТ «Одескабель» отримала сертифікати Міністерства зв'язку України, здійснила сертифікаційні випробування у закордонних фірмах «Lucent Technologies» (Нідерланди) та «Sumitomo» (Японія).

Управління якістю на підприємстві ПАТ «Одескабель» є трудомістким процесом по здійсненню проектування, виготовлення та реалізації товарів, які мають достатньо високу ступінь корисності й задовольняють потреби споживачів. Система управління якістю продукції ПАТ «Одескабель» являє собою врегульований стандартами підприємства порядок з регулювання виробничих процесів, який направлений на забезпечення високого рівня якості продукції при здійсненні її розробки, виготовленні та експлуатації.

Оцінка конкурентоспроможності товару проводиться на основі зіставлення даної продукції з відповідною продукцією інших підприємств. Для порівняння якості кабельної продукції був проведений аналіз конкурентоздатності продукції ПАТ «Одескабель» з продукцією українських виробників. У якості основних конкурентів ПАТ «Одескабель» обрано «Южкабель» та «ЗЗКМ», які також займаються виробництвом та реалізацією кабельної продукції та мають схожі умови виробництва. Отримані розрахунки через побудову матриці конкурентного профілю, свідчать, що ПАТ «Одескабель» займає найбільш вигідну конкурентну позицію та має вищу якість продукції у порівнянні з продукцією конкурентів. Однак, у ході проведення аналізу рівня конкурентоспроможності кабельної продукції ПАТ

«Одескабель» було виявлено основні недоліки, що стоять на перешкоді до забезпечення ефективної діяльності та конкурентоспроможності ПАТ «Одескабель» – це в першу чергу малий досвід маркетингової діяльності, відповідно цьому слідує низька адаптованість каналів збуту та й сама ефективність збутової політики, низька гнучкість політики цін, конкурентоспроможність товарів, імідж підприємства в цілому.

Здійснений аналіз якості та конкурентоздатності продукції ПАТ «Одескабель» у порівнянні із продукцією визнаного світового лідера – виробника кабельної продукції корпорації «Corning» показав, що конкурентоспроможність кабельної продукції ПАТ «Одескабель» нарівні конкурує з продукцією «Corning». Зниження загального показника конкурентоздатності продукції ПАТ «Одескабель» пояснюється урахуванням рівня конкурентоспроможності країн. За проведеними розрахунками, спостерігається відставання ПАТ «Одескабель» за такими факторами, як імідж, наявність сертифікатів та їх кількість, а також упаковка. Це відставання пояснюється недосконалістю маркетингової діяльності ПАТ «Одескабель», що робить підприємство менш конкурентоспроможним у порівнянні зі своїми конкурентами. Серед конкурентних переваг продукції ПАТ «Одескабель» є ціна, мінімальний обсяг замовлення.

Таким чином, якісна продукція ПАТ «Одескабель» є фундаментом конкурентоспроможності підприємства загалом. Конкурентна продукція ПАТ «Одескабель» дозволяє підприємству виходити на нові ринки збуту та отримувати максимальні прибутки, що є першочерговою метою всієї підприємницької діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Грибов, В. Д. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 416 с.
2. Кузьменко М. М. Якість продукції як фактор конкурентоспроможності продукції та підприємства загалом / М. М. Кузьменко, Н. М. Богацька // Молодий вчений. – 2017. – № 11. – С. 1207-1210.

*Наукове видання*

**НОВИЙ ПОГЛЯД  
НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ**

МАТЕРІАЛИ ІІІ МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

*Матеріали друкуються в авторській редакції*

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна  
Верстка: К. Бараненко

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](mailto:info@molodyvcheny.in.ua)  
[www.molodyvcheny.in.ua](http://www.molodyvcheny.in.ua)

Підписано до друку 28.12.2018. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Умовно-друк. арк. 7,28. Тираж 100. Замовлення № 0119/01.  
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](mailto:info@molodyvcheny.in.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 5761 від 09.11.2017 р.