

Міністерство освіти і науки України
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (м. Дніпро, Україна)
Запорізька державна інженерна академія (м. Запоріжжя, Україна)
Інститут економіки ім. Паата Гугушвілі Тбіліського державного університету
імені Іване Джавахішвілі (м. Тбілісі, Грузія)
Клайпедський університет (м. Клайпед, Литва)
Лодзинський університет (м. Лодзь, Польща)
Навчально-науковий інститут неперервної освіти
Національного авіаційного університету (м. Київ, Україна)
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень
(м. Дніпро, Україна)
Університет прикладних наук (м. Міттвайда, Німеччина)
Університет професора доктора Асена Златарова (м. Бургас, Болгарія)

*До 100-річчя Дніпровського національного
університету імені Олеся Гончара (1918–2018)*

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2018:
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ
ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць
Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпро, 19–20 квітня 2018 р.)

У восьми томах

Том 1. Економіка суб'єктів підприємництва:
проблеми та перспективи економічного та соціального розвитку
в ХХІ сторіччі

Дніпро
Видавець Біла К. О.
2018

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

*Затверджено на засіданні вченої ради економічного факультету
(протокол № 10 від 10.04.2018)*

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Поляков М. В. – д-р фіз.-мат. наук, проф., член-кореспондент НАН України, ректор Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара, *голова оргкомітету*;

Гринько Т. В. – д-р екон. наук, проф., зав. кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Грабчук О. М. – д-р екон. наук, доц., зав. кафедри фінансів Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Іванов Р. В. – канд. фіз.-мат. наук, доц., зав. кафедри економічної кібернетики Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Коваленко О. В. – д-р екон. наук, проф., зав. кафедри економіки підприємств Запорізької державної інженерної академії;

Абесадзе Р. Б. – д-р екон. наук, проф., директор Інституту економіки імені Паата Гугушвілі Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі;

Раманаускас Юліус – доктор габілітований, професор кафедри менеджменту Клайпедського університету;

Гайдка Єжи – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економіки промисловості та ринку капіталу Лодзинського університету;

Максютенко І.Є. – канд. екон. наук, доцент кафедри управління професійною освітою Навчально-наукового інституту неперервної освіти Національного авіаційного університету;

Шевцов А. І. – д-р техн наук, професор, директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у місті Дніпро;

Серджо Велеско – д-р екон. наук, професор міжнародного менеджменту факультету економіки університету прикладних наук у місті Міттвайда;

Дімітров Іван – д-р екон. наук, проф., професор кафедри економіки та управління університету професора доктора Асена Златарова;

Величко Л. А. – канд. наук з держ. упр., доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Гвініашвілі Т. З. – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара.

Е 45 Економіка і менеджмент 2018: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 19–20 квіт. 2018 р. : у 8 т. – Дніпро : Біла К. О., 2018.

ISBN 978-617-645-288-1

Т. 1 : Економіка суб'єктів підприємництва: проблеми та перспективи економічного та соціального розвитку в XXI сторіччі. – 2018. – 112 с.

ISBN 978-617-645-289-8

У збірнику надруковано наукові праці Міжнародної науково-практичної конференції, яка відбулася 19–20 квітня 2018 року в Дніпровському національному університеті імені Олеся Гончара.

**УДК 336
ББК 65.01**

ISBN 978-617-645-288-1

ISBN 978-617-645-289-8 (Т. 1)

© Авторський колектив, 2018

Grigorenko A. S., PhD Izyumska V. A.

Oles Honchar Dnipro National University (Ukraine)

ESTIMATION OF THE «DNIPROAZOT» ENTERPRISE BUSINESS ACTIVITY

Business activity is a complex characteristic that embodies various aspects of the company's activity, and is therefore determined by the system of such criteria as the place of the company in the market of specific goods, the geography of business relations, the reputation of the company as a partner, the activity of innovation and investment activity, competitiveness. Thus, business activity can be characterized by the dynamics of performance indicators of production and economic activity in general. The positive dynamics of these indicators will help to strengthen the financial position of the enterprise.

Coefficients of the business activity are as following:

- 1) Assets turnover ratio characterizes the amount of assets turnover in a definite period, the amount of net avails receiver per unit of finances invested in assets.
- 2) Yield of capital investments characterizes the amount of proceeds received from sales per unit of the main production funds.
- 3) Equity turnover ratio shows how the scale of company's activity is ensured by the equity [1, p. 261].

Having analyzed the table data 1 we can conclude that the asset turnover rate has a positive tendency. The yield of capital investments has a negative trend in 2017 due to a reduction in net income from the sale of services. The coefficient of turnover of equity capital has a positive tendency.

In the Fig. 1 shows the dynamics of business activity ratios for 2015–2017 years.

On Fig. 1 we see that the rate of asset turnover in 2015-2017 tends to increase, which is favorable for the enterprise. In 2017, this indicator was 1.62, which is 0.1 times more than in the previous year. This means that the company effectively uses its limited resources.

Table 1. Coefficients of the business activity of the «Dniproazot» enterprise

Index	2015	2016	2017	Correspondence with normative value
Assets turnover ratio	1,09	1,52	1,62	Positive tendency
Yield of capital investments	1,31	1,99	1,82	A negative trend in 2017 due to a reduction in net revenue from service sales
Equity turnover ratio	4,44	6,55	7,18	Negative tendency

The coefficient of yield of capital investments in 2015-2016 was a tendency to increase, and already in 2017 it decreased by 0,17 compared with 2016. This indicates a lack of sales or an excessive level of capital investment. An increase is considered favorable. If the value of the indicator is low, then the reserves of its increase can be as follows: sales promotion and decrease in the amount of stocks of finished goods and goods; implementation of measures to accelerate the repayment of accounts receivable.

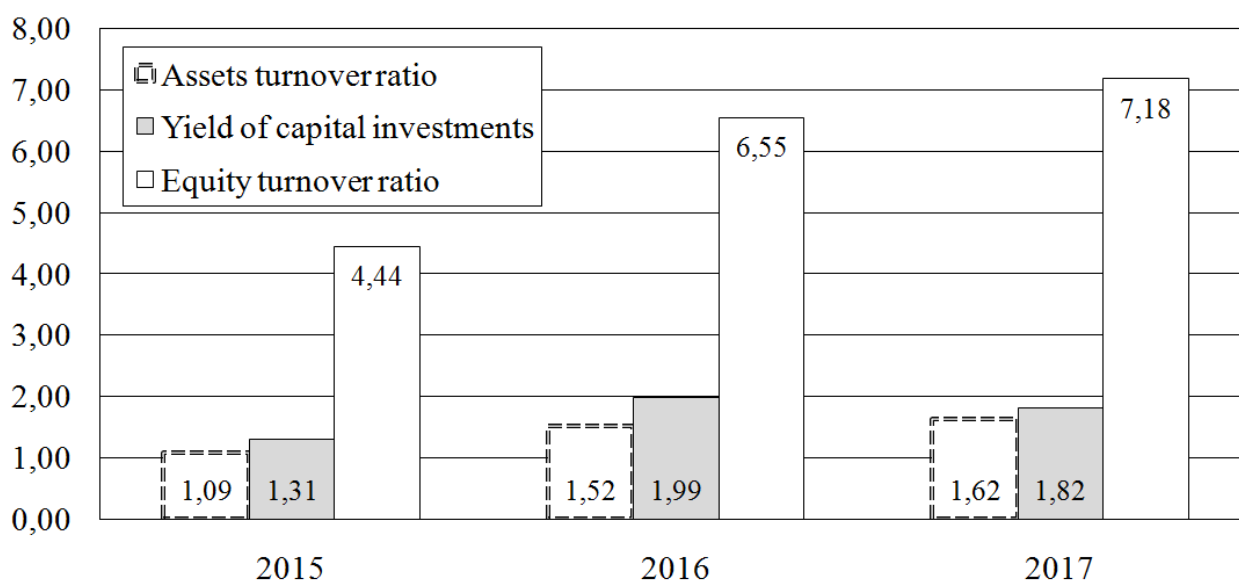


Fig. 1. The dynamics of business activity ratios for 2015–2017 years

The coefficient of turnover of equity in 2015-2017 tends to increase, which is favorable for the enterprise. In 2017, the figure was 7.18, which is 0.63 more than in the previous year. This means that the company has a permanent optimization of work in this area.

In conclusion we may say that the calculated indexes of the business activity of the enterprise have some shortcomings. They have tendency to decline, while their increase is desirable. It can be caused by the economic crisis in Ukraine. In addition to it, the activity of the enterprise, as well as the activity of other organizations in Ukraine, is undergoing the impact of political and economic uncertainty in our country, and will continue to experience it in the nearest future.

The list of references:

1. Петрович І. М. Економіка та фінанси підприємств : підруч. / І. М. Петрович, Л. М. Прокопшин-Рашкевич. – Львів, 2014. – 408 с.
2. Звітність підприємства «ДНІПРОАЗОТ» [Електронний ресурс]/ – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/05761620>

Mozharovsky O. Y.

Oles Honchar Dnipro National University (Ukraine)

**LIFE-CYCLE COSTING AS A TOOL OF MANUFACTURER PERFECTION
PURSUIT**

Modern times the way how enterprise answer the question of manufacturing process is crucial as never before. Nowadays it includes not only the manufacturing process, but processes before and after that.

By the dawn of capitalism, manufacturers produced as many commodities as they could, leaving the question of sales for later. As it soon and inevitably turned: no one should produce more, than he/she is able to sell. Market and its variable conditions became masters of entrepreneurship. Therefore, a question of costs control arose.

First attempt was a standard costing, based on preplanned budgeting. Standard costing budget such expenses, as costs for materials, salary for workers and overheads. After that, price is calculated. Understandably, this system has a great drawback: and what if the resulted price will be too high for a product to be sold on the market?

This simple question led to another system, target costing, emerging. Target costing turns costs control other way round: it starts from a price. Actually, it includes three steps:

1. Market analysis. First, market conditions are analyzed. Then, according to collected data expected selling price is formed. At last, profit margin is calculated to suit company's needs for return. This way the allowable cost is received.

2. On the second step product is seen as a whole. On this phase designers' creativity in developing new product and managers' strictness in cost reduction strategies are needed.

3. On the last third step product is no more seen as a whole, it is decomposed for a setting up an upper cost limit of each component purposes.

Ford Motor Company in USA was a pioneer to implement this technique back in 1900s. And it is a good system.

But «good is never enough» thought one man overseas, in Japan. This man was named Taiichi Ohno (high-rank manager and engineer in Toyota Motor Corporation) and his new method is called kaizen costing. Kaizen means an ongoing improvement. While western methods, like aforementioned target costing, in case of improvements needed focus on innovations, big and dramatic changes, kaizen focuses its attention on small little improvements, implemented step by step, and dropping-out all unproductive wastes, such as: overproduction, waiting, transportation, processing itself, waste of stock at hand, movement, making defective products and underutilized workers.

But all this costs control systems have one big disadvantage in common: they all pay attention only on production stage, taking market conditions into consideration simply for selling goals. Life-cycle costing (LCC) proposes a new different and more sophisticated scientific approach, that also emphasizes role of post-selling exploitation for a customer.

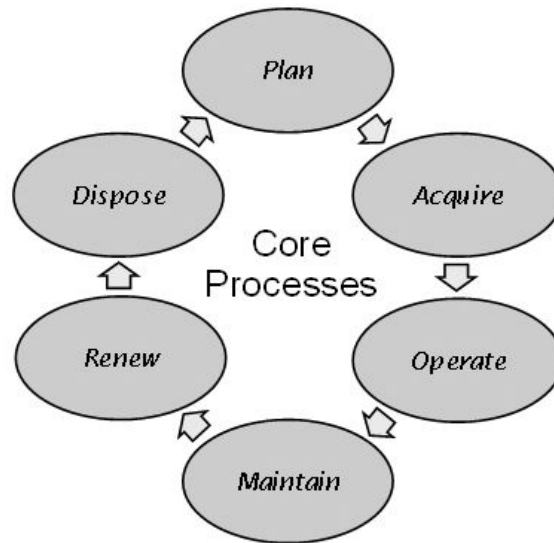


Fig. 1. Life cycle of a product exploitation

Appearance of LCC is connected with Total Cost of Ownership (TCO). TCO is a method of financial estimation, that helps identify costs of acquiring and operating costs as well costs for replacement or upgrades at the end of exploitation period. It is used to gauge the viability of any capital investment.

Although, LCC was also developed to help one company choose, which long-term operating asset (for example, building) choice will be the best alternative from another company, LCC is not limited by its essence to B2B relationship. The company, that can make for its customer future using experience convenient and cheap valuable, will have a great competitive advantage.

As it shown on Figure 1, LCC has 6 steps:

1. Plan what to buy. Here opportunity cost must be taken into consideration. This step is not always free, especially in B2B.
2. Acquire. This includes not only the price of a product, but for example and ship and re-ship costs, installation.
3. Operate. Whole spectrum of operating costs, including repair and downtime costs.
4. Maintain. Costs spent on a product to keep it working.
5. Renew. Costs for replacement or upgrades at the end of exploitation period. This part makes LCC friendly to ecological economics, which motto is «consume less, use longer.»

6. Disposal. Cost of liquidation procedures or selling price in a second-hand market.

Using a LCC for manufacturing for another business or simple citizens gives ability to make a good project. But «good is never enough».

The list of references:

1. Chichulina K.V., Korol I.V Modern methods of enterprises cost management/ Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University.
2. Mozharovsky O.Y. Features estimation outgoings of enterprise in variable management conditions // Актуальні аспекти розвитку економічних процесів в Україні: зб. наук. праць студ. наук.-практ. конференції за підсумками науково-дослідної роботи студентів за 2017 рік. – Дніпро: ФОП Дробязко С. І., 2018.
3. Cooper & Slagmulder (1997). Target Costing and Value Engineering. Portland, OR, USA: Productivity Press.
4. Ohno T. Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production // Productivity Press, Cambridge, 1988.
5. Imai M. Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success // MacGraw-Hill, New York, 1986.
6. Norris, G. A. (2001): Integrating Life Cycle Cost Analysis and LCA, in: The International Journal of Life Cycle Assessment, Jg. 6, Н. 2, p. 118–120.
7. «The Total Cost of Ownership». Facilities Manager. Volume 32, No 4. July–August 2016.

Д. э. н. Абесадзе Р. Б.

Институт экономики им. П. Гугушвили Тбилисского государственного университета им. И. Джавахишвили (Грузия)

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УМЕНЬШЕНИЕ – СОПУТСТВУЮЩИЙ ПРОЦЕСС
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Экономический рост это процесс количественного увеличения масштабов экономики, экономическое развитие же – процесс усовершенствования экономики, ее переход к новым свойствам. Все это вовсе не означает, что между экономическим ростом и экономическим развитием не существует связи, причем глубинной связи. Хотя бы тот факт, что количественные изменения в конце концов переходят в качественные, говорит о том, что экономический рост является одним из факторов экономического развития. Например, в современном мире без достижения совершенно определенного уровня масштабов индустриализации

было бы невозможно формирование постиндустриальной экономики. Конечно, можно привести много подобных фактов из истории экономики. Со своей стороны, экономическое развитие создает неограниченные условия не только для качественного усовершенствования экономики, но и для ее дальнейшего роста. Однако экономический рост может иметь место и без экономического развития, например, когда имеет место экстенсивный рост факторов производства. Яркий пример этого – существование экономических систем до индустриализации. Особо следует отметить традиционную экономику, увеличение масштабов которой на протяжении тысячелетий происходило почти без экономического развития. Хотя, в конечном счете, невиданное ускорение экономического роста произошло все же в результате экономического развития. Наличие экономического развития возможно без экономического роста, более того, даже в условиях экономического спада. Пример этого представляет процесс экономической трансформации (качественного усовершенствования экономики) в большинстве постиндустриальных стран, который проходил в условиях экономического спада. Однако, на современном этапе такое отношение просуществует кратковременный период, что же касается долгосрочного периода, за экономическим развитием обязательно последует экономический рост, и наоборот. Следовательно, «экономическое развитие и экономический рост в долгосрочном периоде не существуют друг без друга» [1].

Экономическое развитие обязательно влечет за собой экономический рост, но оно также может быть направлено и на его замедление, как по форме стоимости, так и физически, что обусловлено следующими обстоятельствами:

1. Конкуренция заставляет предпринимателей осуществить инновации, повысить производство и сделать дешевле продукцию, что направлено на сокращение темпов экономического развития. Например, стоимость компьютера с 1981 года ежегодно уменьшалась на 10 процентов [2].

2. В этом процессе также меняется физическая характеристика произведенной продукции. Во-первых, масса продукции становится более «легким» (например, изменение металлических деталей на пластмассовые детали, сокращение

материалоемкости продукции и т. д.) и, во-вторых, часто место имеет также количественное сокращение того или иного типа продукции (например, соединение в один комбайн ксеркса, сканера и принтера и много др., что, естественно, отражается на стоимости ВВП по направлению к сокращению.

3. Требования устойчивого развития также направлены на сокращение темпов экономического развития: постепенно истекает потенциал невозобновляемых природных ресурсов, для сохранения же возобновляемых ресурсов становится необходимым приведение в соответствие темпов экономического роста с процессами воспроизводства природы, что по сей день существенно нарушается и что повлекло за собой ни одну проблему глобального или локального характера.

Мы можем назвать действие, замедляющее экономический рост, вызванное, в результате экономического развития «Экономическое Уменьшение», что радикально отличается от «экономического спада», поскольку последнее обусловлено кризисными, негативными процессами (что ведет к негативным результатам), а первое – положительными процессами (что ведет к комфорту населения и росту мощности страны).

Таким образом, сокращение темпов экономического роста может быть вызвано и ускорением экономического развития и оно не считается негативным явлением, так как в таких условиях повышается, как уровень благосостояния (повышается жизненный комфорт), так и мощность страны (например, военная сила повышается с использованием качественно нового оружия, которое меняет множество старого оружия, с арсенала снимается дорогостоящее оружие, вводятся новые, более прогрессивные и вместе с этим дешевые средства борьбы).

Исходя из выше сказанного, для оценки реальной картины экономического роста необходимо его корректирование в направлении роста. Но его точное измерение количественно невозможно, поскольку он связан с качественными изменениями в экономике. Поэтому, для оценки настоящего состояния в экономике необходимо также использование качественных показателей.

Список использованных источников:

1. Abesadze R. B., 2011. Some theoretical aspects of economic development. Journal «The Caucasus & Globalization», CA&CC Press®, SVEDEN, Volume 3, Issue 4.
2. Blanchard Olivier., 2010. Macroeconomics (5th Edition).

Аванесян А. А., д. е. н. Колосов А. М.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

(м. Старобільськ, Україна)

**ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ
БЕЗІНФЛЯЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Центральним моментом економічної політики уряду все більше стає підвищення рівня матеріального забезпечення життя людей. За прийнятим на 2018 рік бюджетом обґрунтовано зростання ВВП на 3% [1]. Ураховуючи на обмежені можливості покращення даного показника, цей фактор не може вважатися центральним у вирішенні проблеми підвищення доходів людей. Тому, починаючи ще з 2017 року уряд прийняв курс на всебічне сприяння зростанню заробітної плати, у тому числі, шляхом адміністративних рішень загальноекономічного характеру, перш за все, установивши найбільш низьку за історію країни планку відрахувань від заробітної плати (єдиний соціальний внесок – ЄСВ) на рівні 22 %, а по-друге, запровадивши адміністративне регулювання мінімальної заробітної плати, рівень якої в 3200 грн. на місяць у 2017 році був збільшений до 3723 грн у бюджеті на 2018 рік. Одночасно бюджетом на 2018 рік передбачено зростання прожиткового мінімуму на 9 %, з 1770 грн станом на 1 січня до 1853 грн. з грудня планового року, сума видатків на забезпечення Пенсійного фонду України становить 139,3 млрд грн.

За результатами сукупності всіх дій спостерігається доволі відчутне зростання середньої заробітної плати, що могло би стати рішучим важелем підвищення рівня життя населення. На жаль, ефективність такої політики в значній мірі зменшується через вкрай високий рівень інфляції, який за звітними даними

щороку перевищує планові, закладені в поточному бюджеті. Навіть закладений в бюджеті 2018 року плановий індекс споживчих цін на рівні 109 % є таким, що знівелює відчуття приросту отриманих доходів працюючих та пенсіонерів, джерелом існування яких є пенсійні виплати. Саме інфляційний характер розвитку економіки, за думками переважної кількості вчених і фахівців, у тому числі і представників керівництва країни, є головною причиною, що звела нанівець заходи зі збільшення доходів людей у 2016–2017 роках. Отже, подолання інфляційного чиннику, переведення економіки на безінфляційний шлях стає чи найважливішою задачею країни.

У своїх попередніх публікаціях, наприклад [2], авторами досліджувалися пропорції макроекономічних показників України в порівнянні із середніми показниками по країнах Європи, які становлять стійке співвідношення на користь країн Європи в частині рівня оплати праці, розвитку малого та середнього бізнесу, рівня його оподаткування та ролі внутрішнього ринку країн і створенні свого ВВП, як це показано на рисунку.

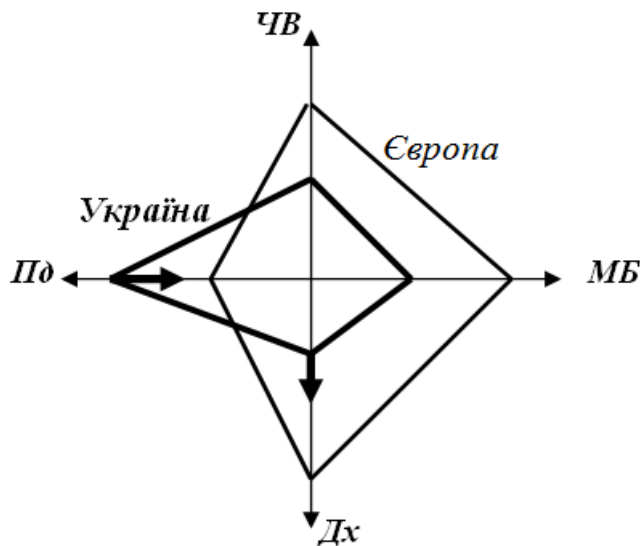


Рис. 1. Стійке співвідношення макроекономічних показників України і країн Європи:
ЧВ – частка внутрішнього ринку в отриманні ВВП; *МБ* – частка малого і середнього бізнесу в отриманні ВВП; *Дх* – рівень доходів; *Пд* – рівень оподаткування бізнесу

Стрілками на рисунку відмічені напрями зусиль уряду на зближення графу, що відображає пропорцію визначених показників для України з графом

таких же показників для країн Європи, а саме: зменшення навантаження на фонди оплати праці підприємств і одночасно – сприяння підвищенню заробітної плати працівників.

Аналіз динаміки макроекономічних показників країн Європи показує, що інструментом подолання інфляційних процесів у разі простого зростання доходів населення і їхньої купівельної є створення додаткового обсягу продуктів споживання, вартість якого повинна дорівнювати додатковій сумі отриманих споживачами доходів.

Якщо визначити через D суму доходів населення, а через Π вартість пропозиції на товарному ринку, то для безінфляційного зростання економіки не достатньо лише підтримувати баланс: $D = \Pi$. Приведене рівняння є лише тоді дієвим важелем подолання інфляції, якщо грошова оцінка правої частини рівняння досягається не підвищенням цін на існуючі товари й послуги, а створенням нових, таких, яким споживачі із збільшеними доходами нададуть переваги в споживанні. Тобто, зростання доходів громадян повинно супроводжуватися зростанням виробництва нових товарів і послуг, появою нових бізнесів, націлених на внутрішнє споживання їхньої продукції, а це повинно відображатися на графі, приведеним на рисунку, одночасним зростанням частки малого та середнього бізнесу і внаслідок цього – підвищення ролі внутрішнього ринку в формуванні економічного потенціалу країни.

Отже, курс, що проводиться урядом на підняття рівня доходів населення, не може ігнорувати чинників стримування інфляції, більш того, він потребує різкого кроку з підтримки розвитку малого й середнього бізнесу всередині країни та підвищення привабливості України для міжнародних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Закон України від 7 грудня 2017 року № 2246-VIII «Про Державний бюджет України на 2018 рік». – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>
2. Колосов А.М. Методологічний ланцюг інструментів соціально-економічного зростання в Україні / А.М. Колосов // Часопис економічних реформ. – № 1 (9). – 2013. – С. 96–102.

Аманов С.

Днепровский национальный университет имени Олеса Гончара (Украина)

**КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях либерализации рыночных отношений и усиления внутренней и внешней конкуренции, чуть ли не единственным действенным рычагом, предоставляющим возможность оптимального выбора направления развития, является стратегический менеджмент. Этот мощный инструмент, вследствие специфики современного состояния экономики Украины, приобретает особую актуальность для раскрытия резервов в использовании стратегического потенциала.

Закладывая уже сегодня возможности и способности формировать конкурентное преимущество, организация работает на будущий успех. Управление стратегическим потенциалом предприятия является необходимым условием успешного функционирования предприятия поскольку именно такое рациональное распределение и маневрирования ограниченными ресурсами фирмы между элементами стратегического потенциала обеспечит максимальную эффективность его деятельности и устойчивое финансовое положение. С исторической точки зрения, возникновение концепции управления стратегическим потенциалом предприятия, является следствием эволюционного развития двух разнонаправленных подходов – рыночного (или индустриально-экономического) и ресурсного, важность сочетания которых подчеркивается в контексте его формирования. Интеграция рыночного и ресурсного подходов должна восприниматься только как первый путь к созданию стратегического потенциала. Какие критерии соотношения между внутренней и внешней ориентацией оказываются решающими, можно определить только в каждом конкретном случае и в зависимости от ситуации снаружи и внутри предприятия.

Согласно ресурсной концепции, стратегический потенциал предприятия представляет собой систему взаимосвязанных элементов системы ресурсов фирмы,

которые должны быть так распределены между направлениями достижения стратегических целей, чтобы этот процесс осуществлялся с минимальными затратами за указанный срок. Исходя из этого, одной из важнейших целей стратегического управления является рациональное распределение ограниченных ресурсов предприятия между составляющими его потенциала. Рассмотрим принципы количественной оценки стратегического потенциала и конкурентного статуса предприятия:

- оценки должны происходить с точки зрения достижения стратегических целей организации;
- оценки должны учитывать степень значимости каждого фактора (детерминантов «национального ромба») внешней среды в формировании СПП;
- оценки должны учитывать структуру стратегического потенциала по его элементам, видам и степени соответствия ресурсов принципа Парето-эффективности;
- оценочные показатели должны позволять анализировать влияние как отдельных сторон внутренней и внешней среды, так и совокупное влияние всех условий на создание соответствующего уровня стратегического потенциала фирмы (обобщающий показатель).

Кроме обоснования теоретических положений системы управления стратегическим потенциалом в работе проведено исследование практических подходов к ее построению на примере ООО «Амивеб», и с учетом этого, разработаны предложения по совершенствованию системы этой области управления.

В процессе анализа финансово-экономических показателей деятельности ООО «Амивеб» выявлено, что ООО «Амивеб» в 2016 году работало эффективнее, чем в 2015, хотя финансовым результатом было обнаружено ущерб в сумме 120 тыс. грн. Рентабельность производства продукции увеличилась в 2016 году, но необходимо проводить меры по повышению ее уровня. Итак, анализ технико-экономических показателей ООО «Амивеб» показал некоторые положительные тенденции, но они достаточно невысоки и медленные в повышении эффективности деятельности предприятия.

Проведенный анализ стратегического развития ООО «Амивеб» позволил увидеть главные стратегические цели и направления их достижения, процесс формирования и реализации стратегии. Определили, что главными стратегическими целями компании является рост доли рынка и повышение конкурентной позиции. Для обеспечения реализации этих целей предприятие выбрало курс сосредоточения на определенном сегменте рынка на основе дифференциации продукции. По мнению руководства ООО «Амивеб» первостепенное значение для успешной реализации стратегии должна быть сфера производства, поэтому построение организационной структуры ориентирована именно на эту область. И хотя в целом она соответствует намеченным целям данного предприятия, все же требует некоторого усовершенствования.

Применение различных методик для комплексной оценки стратегического потенциала ООО «Амивеб», дало следующие результаты:

- наименьший показатель стратегического потенциала (0,21) был рассчитан по методике И. Ансоффа, при этом влияние на потенциал факторов внешней среды по отношению к фирме не учитывался. Исходя из расчетов незначительный уровень стратегического потенциала обусловлен недостаточным объемом капиталовложений предприятия, а стратегия и возможности имеют относительную оптимальность;

- оценка стратегического потенциала ООО «Амивеб» по методу С. В. Близнюк дала результат 0,64. Такая величина потенциала фирмы обусловлена, прежде всего, ресурсным подходом в расчетах, где недостаточно учитывались факторы внешней среды и характеристики конкурентного преимущества, на формирование которой как раз и направлен стратегический потенциал предприятия.

Отталкиваясь от выявленных в ходе исследования недостатков, предложены меры по их устранению и тем самым по улучшению процесса стратегического менеджмента на предприятии.

Так, для обеспечения эффективного стратегического управления на ООО «Амивеб» нужно сформировать подсистему стратегической и прогноз

информации. Рекомендуется разрабатывать подсистему в виде баз стратегических данных, представляющих собой краткое системное описание существенных стратегических элементов, допущений и прогнозов их динамики.

Программное обеспечение БСД можно осуществлять с помощью офисного пакета Excel. Также предлагается информационная модель АРМ руководителя ООО «Амивеб», которая представляет собой комплексную интегрированную автоматизированную систему управления, связывая АРМ генерального директора со всеми существующими АРМами на предприятии.

Для того, чтобы в целом улучшить процесс стратегического менеджмента ООО «Амивеб», разработаны определенные рекомендации о включении в стратегическое управление организацией системы маркетинга. В частности, разработаны мероприятия продвижения продукции, порядок и методику разработки маркетинговой стратегии, и на основе этого предложена последовательность составления общего стратегического плана ООО «Амивеб».

Кроме этого осуществлено обоснование финансового обеспечения стратегических мероприятий. Так, экономия расходов на оплату труда за счет сокращения административно-управленческого персонала (-116,7 тыс. грн), с учетом включения расходов на рекламу (+11,2 тыс. грн), позволит снизить общий уровень издержек обращения на 12,4 %. Это в свою очередь положительно повлияет на рост объема возможной прибыли.

Таким образом, предложенные пути мобилизации и маневрирования финансовыми ресурсами позволили выявить резервы для повышения эффективности деятельности предприятия и уровня его стратегического потенциала.

Біла Г. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Найважливішою справою в діяльності будь-якого підприємства є складання плану дій на доволі тривалий період, необхідність розставити пріоритети, тобто окреслити стратегічний курс. Тому кожне підприємство зобов'язане відповідально підійти до розробки стратегії свого розвитку і її подальшої реалізації. Так як на це впливає багато складових, таких що діють всередині підприємства, а також зовнішні фактори, необхідно зробити акцент на їх сукупності. Тільки при повному розумінні важливості цього питання, можна забезпечити в ринковій економіці створення і утримання своїх позицій в економічному змаганні між підприємствами однієї галузі, вчасно реагувати на будь-які зміни ринку і бізнесу, в повному обсязі задіяти стратегічний потенціал компанії. З цього випливає необхідність вдосконалення шляхів розробки та впровадження конкурентної стратегії підприємства [1].

В сучасних ринкових умовах діяльність туристичних підприємств спрямована на стратегічне планування, яке є основним планом їх розвитку, в якому беруться до уваги зміни на ринку туристичних послуг, а також в економічній та соціальній ситуації країни. Завдяки стратегічному плануванню, у туристичних підприємств є можливість поєднати загальний план своєї діяльності з існуючими варіантами його реалізації та тими, які можуть виникнути в майбутньому, враховуючи і загрози. Також через стратегічне планування, туристичне підприємство може забезпечити собі позицію на ринку і підняти свої конкурентні переваги. Для того, щоб була можливість реалізувати принципи стратегічного планування роботи туристичних підприємств, потрібні наукові розробки та методичні підходи до цієї теми, а також інструменти для створення таких планів розвитку.

Завдяки програмним змінам підприємство посідає іншу стратегічну позицію, змінюючи якість своєї діяльності, в чому і полягає його стратегічний розвиток.

Якщо в ході постійних послідовних модифікацій підприємство значно покращує свою якість, та спостерігається стійкий розвиток, це характеризує ефективний стратегічний розвиток.

Спостерігаючи за розвитком туристичного бізнесу в світі, можна помітити підвищення конкурентної боротьби та спокійне відношення підприємств до цього. Суперництво на ринку туристичних послуг веде до зосередження власного капіталу або сполучення з іншими підприємствами, відомими торговими марками, об'єднання підприємств різних видів діяльності, підвищення частки транснаціональних корпорацій.

У наш час у структурі стратегій розвитку туристичних підприємств, спираючись на теорію та практику планового управління, найбільш вагомими є стратегії інтеграції, концентрації, диверсифікації та забезпечення конкурентних переваг.

Компаніям, пов'язаним з туристичною діяльністю, в різних країнах не завжди відповідають стратегії розвитку інших галузей економіки та ринку розвинених туристично привабливих територій. Наприклад, стратегії інтеграції та концентрації спираються на вертикальне та горизонтальне їх зростання, яке відбувається при поглинанні підприємств, або їх з'єднанні. Для туризму в нашій країні це може підходити для малих підприємств і лише в деяких регіонах, але через обмеженість туристичної бази тільки до певної міри.

Варто зауважити, що зараз на національному ринку туристичних послуг переважають підприємства малі за розміром. Взагалі в туристичній сфері не характерно створення великих підприємств-посередників. Домінуючим фактором процесів концентрації та інтеграції є присутність суперників, тобто конкуренції. На вітчизняному ринку туристичних послуг значне пожвавлення конкуренції, хоча вона помітно відстає від світової. А отже, в умовах нашої держави характерними у діяльності підприємств можуть бути стратегії конкуренції (низьких витрат), стратегії диверсифікації туристичного продукту та діяльності за видами та регіональними напрямками.

Система стратегічних змін повинна бути доволі рухомою та відповідною до зовнішніх умов підприємства. Вона повинна мати здатність пристосовуватися до різних змін цього середовища, як до позитивних, так і загрозливих, та вміти ефективно і своєчасно пускати їх в діло у вигляді нових можливостей для отримання переваг у бізнесі [2].

В національній економіці туризм як соціально-економічне явище виходить на позиції окремої самостійної галузі. По-перше, його представники подібні за призначенням і технологією виробництва товарів і послуг. По-друге, система управління туризмом набуває нової якості, наближуючись до європейської. А, по-третє, не зважаючи на різноманіття, туристичні підприємства виробляють однорідну за цільовим призначенням продукцію [3].

Таким чином, удосконалення процесів стабільного та ефективного функціонування туристичних підприємств і формування обґрунтованих стратегій з урахуванням невизначеності зовнішнього середовища повинно базуватися на розробці системи стратегій розвитку та функціонування туристичних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Маркетинг: Ситуаційні справи : навч. посіб. / упоряд. : О. І. Сидоренко, П. С. Редько. – 2-ге вид. – К. : Навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент – освіти в Україні», 2004. – 504 с.
2. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : моногр. / Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
3. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами : моногр. / А. Г. Семенов, О. О. Єропутова, Т. В. Перекрест, А. В. Линенко. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 188 с.
4. Тімар І. В. Перспективи розвитку промислового туризму в Дніпропетровській області/ І. В. Тімар // Проблеми економіки: нові ринки та нові напрямки розвитку: матеріали науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 6–7 лютого 2015 р.). – Дніпропетровськ : НО «Перспектива», 2015. – С. 11–14.
5. Гринько Т. В. Удосконалення управління підприємствами туристичної сфери / Т. В. Гринько // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 5. – С. 13–15. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2013_5_6

К. держ. упр. Величко Л. А., Бойко І. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Дніпропетровська область традиційно лишається однією з регіонів-лідерів з розвитку економіки. Вона характеризується вигідним економіко-географічним розташуванням в центрі України на території, що межує з сьома областями та площа якої складає 31,9 тис. км або понад 5,3 % від площі України. Область відрізняється потужною базою корисних копалин. Так, в області зосереджено 50 % від загального обсягу корисних копалин або 40 видів мінеральної сировини [3].

Але, навіть у економічно розвинених регіонах, існує цілий ряд загроз їх економічній безпеці, а відтак і конкурентоспроможності.

Дослідженням проблеми економічної безпеки підприємств на регіональному рівні займається ряд науковців серед яких Пирожков С. І., Кузьменко Л. М., Агапова Т. Н. та ін.

Головне завдання забезпечення безпеки підприємств регіону полягає у здійсненні оцінки ресурсних можливостей, визначенні очікуваних результатів і прогнозуванні наслідків.

Для оцінки існуючих загроз (детермінантів негативного впливу) економічній безпеці Дніпропетровської області та виявлення можливостей (детермінантів позитивного впливу) їх подолання, було проведено SWOT-аналіз.

Результатом SWOT-аналізу є врахування слабких та сильних сторін, загроз і можливостей, що притаманні даному регіону. SWOT-аналіз має певні недоліки, які доцільно врахувати в процесі оцінки. Такі, як: необхідність в зборі і обробці великого масиву інформації; необхідність в оцінці за якісними критеріями деяких напрямків; ризик неврахування привабливих можливостей; можливий суб'єктивізм в експертних оцінках; завдяки мінливості зовнішнього середовища невеликий термін використання результатів аналізу. Але, все ж таки, надані можливості

застосування SWOT–аналізу набагато переважають зазначені недоліки, що робить необхідним його застосування.

Використовуючи цю методику було побудовано матриці SWOT–аналізу Дніпропетровського регіону за складовими конкурентоспроможності з виділенням сильних і слабких сторін, загроз (детермінантів негативного впливу) і можливостей (детермінантів позитивного впливу).

Основними складовими конкурентоспроможності Дніпропетровської області, за якими проводився аналіз, обрано такі, як: інфраструктура, вища освіта, початкова освіта, макроекономічне середовище, ефективність ринку праці, технологічна готовність, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу, фактори розвитку та інноваційного потенціалу, інновації [1; 2].

Отже, сильними сторонами Дніпропетровського регіону є: досить чітко визначені права власності; достатньо низькі втрати бізнесу від злочинності і насильства; нижчий за середній рівень злочинності; низькі втрати бізнесу від загрози тероризму; прозорість політики державних органів.

Слабкими сторонами Дніпропетровського регіону є: недостатньо надійний та ефективний механізм охорони інтелектуальної власності; нецільове використання бюджетних коштів, неформальні платежі; високий ступінь залежності судової системи від впливу бізнесу, влади і приватних осіб; упередженість чиновників; відносно неефективні регуляторні, правові норми регулювання суперечок та оскарження регуляторних актів; недостатньо висока надійність роботи правоохоронних органів; корпоративна несформована етика; низький рівень державних послуг на підтримку бізнесу.

В Дніпропетровському регіоні найбільшій увазі слід приділяти економічній безпеці підприємств в сферах споживчого ринку і соціального сектору.

Можливості Дніпропетровського регіону:

1) в сфері соціального сектору – згладжування соціальних конфліктів завдяки пришвидшеному зростанню реальної і номінальної заробітної плати; зменшення заборгованості з виплати заробітної платні та покращення іміджу підприємницьких структур;

2) в сфері споживчого ринку – покращення довіри до владних структур завдяки скороченню індексу споживчих цін; зменшення заборгованості з оплати житлово-комунальних послуг.

Загрози Дніпропетровського регіону:

1) в сфері соціального сектору – домінування тенденції до зменшення кількості населення; збільшення недовіри до приватних і державних інститутів за рахунок підвищення рівня безробіття, недостатнє забезпечення населення робочими місцями; підвищення заборгованості до Пенсійного фонду; збільшення рівня злочинності; посилення соціальної напруги серед населення, що одержує заробітну плату нижче прожиткового мінімуму;

2) в сфері споживчого ринку – зменшення ефективності роздрібної торгівлі за рахунок надмірного адміністративного регулювання.

Список використаних джерел:

1. Вергун Л. М. Економічне і соціальне становище Дніпропетровської області / Л. М. Вергун // Статистичний бюлетень. – 2015. – 34 с.
2. Почиталіна І. В. Дніпропетровщина у цифрах у 2015 році : стат. зб. / І. В. Почиталіна, Л. М. Вергун. – Д., 2015. – 19 с.
3. Регіони. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Восьмачкина Н. В., д. е. н. Колосов А. М.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

(м. Старобільськ, Україна)

ОЗНАКИ ВІДНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДОНБАСУ

Протягом років збройного конфлікту в Донбасі економіка України зазнала втрат свого економічного потенціалу, що відобразилося на відставанні зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), погіршенні торговельного балансу, зменшенні валютних надходжень та ін. саме через втрати промисловості Донбасу,

обсяги продукції якої зменшилися лише протягом першого року конфлікту на 31,5 % – у Донецькій і на 42,0 % – у Луганській областях [1].

Подальше падіння виробництва в Донбасі відбувалося й протягом 2015 року (у енергетиці на 18,3 %, металургії на 27,7 %, коксохімічній промисловості на 31,5 %, вугільній промисловості на 36,8 %, машинобудуванні на 41,1 %) через те, що більшість промислових підприємств Донбасу опинилися на території, тимчасово не контрольованій українською владою. Так, на контрольованій Україною території залишилися лише такі найбільші металургійні і коксохімічні підприємства, як ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» («ММК ім. Ілліча»), ПАТ Металургійний комбінат «Азовсталь», ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод», тоді як поза контролем уряду опинилися ПАТ «Єнакієвський металургійний завод» з Макіївською філією, ПАТ «Алчевський металургійний комбінат», ПрАТ «Донецьксталь», ПАТ «Донецький металопрокатний завод», ПрАТ «Донецький електрометалургійний завод», ПАТ «Харцизький трубний завод», ПАТ «Стахановський завод феросплавів», ПрАТ «Макіївкокс», ПрАТ «Єнакієвський коксохімпром», ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» та ін. Відповідно з найбільших вугільних об'єднань на контрольованій території залишилися лише «Дзержинськвугілля», «Добропіллявугілля» «Красноармійськвугілля», «Лисичанськвугілля», «Павлоградвугілля», «Селідоввугілля», шахти «Південно-Донбаська №1» і «Краснолиманська», тоді як найбільш важливі виробники коксுவального вугілля, антрацитів залишилися на території, не контрольованій Україною.

Втім, значна кількість підприємств, що перереєструвалися на підконтрольній Україні території, протягом 2015 року продовжувала співробітництво зі спорідненими підприємствами всередині України, що забезпечило деяке відновлення виробничого потенціалу Донбасу вже протягом 2016 року, про що свідчить зростання індексів обсягів продукції, показане в табл. 1 [2] (без урахування продукції, що залишається в непідконтрольній зоні).

**Таблиця 1. Індеси зростання обсягів промислової продукції
Донецької області в 2016 році**

Об'єкт оцінювання	Грудень 2016 до листопада 2016	Грудень 2016 до грудня 2015	2016 рік до 2015 року
1. Промисловість у цілому	103,8	112,2	106,0
2. Видобувна промисловість	100,5	110,4	105,7
3. Переробна промисловість, у тому числі:	103,7	113,6	104,3
– виробництво коксу та продуктів нафто-переробки	108,4	102,1	115,3
– виробництво хімічної продукції	107,8	113,9	111,9
– металургійне виробництво	98,8	121,6	108,7
4. Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	117,6	119,2	107,4

Покращення показників роботи промисловості Донбасу в 2016 виявило перші ознаки її здатності до відновлення, навіть, в умовах воєнного протистояння, лінія якого зберігається незмінною протягом 2015–2017 років.

На жаль, виробничий потенціал Донбасу зазнав нової втрати внаслідок здійсненої на початку 2017 року економічної блокади Донбасу, через що Україна в цілому втратила біля 17 % виробництва чавуну, біля 12 % сталевого прокату, 20 % коксу, 25 % кам'яного вугілля [3]. Нарешті, вплив економічної блокади відобразився і в показнику індексу промислового виробництва в Україні в цілому по місяцях 2017 року, що демонструють дані табл. 2 [4]. З даних табл. 2 видно, що різке падіння демонструють результати по всіх приведених галузях за квітень – перший місяць нового кварталу, коли економічна блокада вступила в свою практичну силу.

**Таблиця 2. Індеси промислового виробництва в Україні по місяцях 2017 року
(по відношенню до попереднього), %**

Галузь	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень
1. Вся промисловість	82,5	97,8	108,9	93,1	103,4	100,1	100,3
2. Видобувна промисловість	94,2	87,8	108,9	95,9	107,4	97,2	99,2
3. Видобуток вугілля	99,9	75,3	102,8	94,7	105,3	95,8	98,6
4. Видобуток металевих руд	94,1	89,0	107,3	94,1	109,1	96,4	99,8
5. Переробна промисловість	73,1	106,5	116,2	93,1	103,9	101,2	99,7

Втім наступні місяці 2017 року демонструють початок певної стабілізації і часткової компенсації отриманих втрат за рахунок нового витку спіралі відновлення виробничого потенціалу самого Донбасу, який, за планами, відкрито оголошеними Донецькою і Луганською обласними державними адміністраціями, має бути підсилений в 2018 році. Цій задачі може й посприяти положення прийнятого Верховною Радою Закону «Про особливості державної політики із забезпечення державного суверенітету України на тимчасово окупованих територіях у Донецькій та Луганській областях», яким порядок перетину лінії розмежування вантажами залишається за рішенням Кабінету міністрів України, чим можна скористатися для оптимізації виробничої взаємодії підприємств по обидві сторони розподілу в загальних інтересах України.

Список використаних джерел:

1. Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики / Національна академія наук України. – К., 2015.
2. Соціально-економічне становище Донецької області за січень-червень 2016 року / Головне управління статистики в Донецькій області. – Статистичний бюлетень. – Бахмут, 2016.
3. Виробництво основних видів промислової продукції у 2017 році / Держстат України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/ovp2017_u
4. Індекс промислового виробництва в Україні по роках / Держстат України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

К. е. н. Гвініашвілі Т. З.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**МОДЕЛЬ ТРЬОХРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ
СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Ефективне функціонування суб'єктів малого підприємництва створює додаткові ефекти розвитку економіки країни, так як вони формують додаткову ринкову пропозицію і попит на продукти та послуги, а також трудові ресурси, що, в тому числі, стимулює конкуренцію, сприяє прискоренню науково-технічного

прогресу, спонукаючи також великі підприємства впроваджувати нові технології і підвищувати ефективність діяльності.

Внесок в актуалізацію проблеми вносить той факт, що в Україні малий бізнес історично є менш розвиненим порівняно з економіками більшості європейських країн, крім того, найбільша частка наявних вітчизняних малих підприємств задіяна в нефінансовій посередницькій сфері підприємництва. У той же час високо-розвинений малий сектор робить відчутний вплив на економічне зростання – досвід світового розвитку показує, що в країнах, де істотна частка створюваного національного багатства належить малим підприємствам, мають місце найбільш сприятливі умови для подолання кризових явищ в економіці, її оздоровлення і забезпечення економічного зростання.

Таким чином, потреба в дослідженні додаткових ефектів розвитку суб'єктів малого підприємництва, формування умов їх ефективного розвитку, а також дослідження принципів і методів управління процесом економічного зростання з урахуванням специфіки їх функціонування не втрачає актуальності.

Для реалізації концепції ефективності на практиці управління малими підприємствами потрібні конкретні методики управління їх ефективним розвитком. Іншими словами, оптимізація та балансування темпів економічного розвитку суб'єктів малого підприємництва можливі через відповідні системи управління.

На стратегічному рівні управління в загальному випадку виділяються такі рівні формування стратегій: корпоративна (портфельна) стратегія; ділові стратегії (стратегії окремих бізнес-одиниць підприємства); функціональні стратегії (стратегії, які стосуються функціональної сфери діяльності підприємства: виробництво, маркетинг, фінанси, персонал, дослідження і розробки) [1, с. 43].

Для суб'єктів малого підприємництва основним за обсягами вирішуваних завдань буде функціональний рівень прийняття стратегічних рішень, які передбачають формування маркетингових стратегій, стратегій науково-дослідних розробок, стратегій виробництва, кадрових, управлінських і фінансових стратегій. Визначальним для функціонального рівня стратегічного управління малими

підприємствами буде перший стратегічних рівень, який в рамках малого підприємства набуває форму портфельної стратегії за пропозицією на ринок товарів. На даному рівні буде формуватися продуктово-асортиментна програма підприємства. Рівень формування стратегій конкретних бізнес-одиниць швидше за все буде відсутній, тому що мале підприємство, як правило, являє собою єдину, неподільну бізнес-одиницю.



Рис. 1. Модель трирівневої системи планування розвитку суб'єктів малого підприємництва

Як відомо, планування є одним з найбільш важливих елементів системи управління підприємством. При цьому, слід зазначити, що планова область

розвитку підприємства відноситься до стратегічного та тактичного рівнів планування. На сьогоднішній день більшість суб'єктів малого підприємництва характеризуються незадовільним фінансово-господарським становищем, пов'язаним у т. ч. або з відсутністю, або з неефективністю реалізованих систем обліку, аналізу та планування діяльності. За таких обставин реалізації стратегічних завдань суб'єктів малого підприємства повинен передувати оперативний етап його фінансового «оздоровлення».

Як правило, критичними областями оперативного управління розвитком вітчизняних підприємств є системи управління поточними витратами і оборотними активами. Таким чином, модель трирівневої системи планування розвитку суб'єктів малого підприємництва буде включати всі три рівня планування (див. вище рис. 1).

Таким чином, оптимізація та збалансування темпів економічного розвитку суб'єктів малого підприємництва можливі через відповідні системи планування. Адже, планування і аналіз є найважливішими функціями управління, ефективне виконання яких сприяє розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Гвініашвілі Т. З. Науково-методичний підхід до оцінювання ефективності системи стратегічного планування на підприємствах металургійної галузі / Т. З. Гвініашвілі, Ю. О. Буцак // Управління розвитком. ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – Х., 2017. – № 3-4. – С. 41–47.

К. е. н. Гвініашвілі Т. З., Клименко А. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В процесі розвитку сучасного ринку ми бачимо, що добробут підприємства прямо залежить від результатів інноваційно-інвестиційної діяльності та науково-технічного розвитку, що є важливим фактором конкурентоспроможності підприємств. Сьогодні ринки відрізняються динамікою і високим ступенем насиченості.

Інновації та інвестиції – це дві компоненти одного об'єднання. Однією з найважливіших особливостей стану ринку є постійне збільшення ролі інновацій та інвестицій для успіху підприємства. Для забезпечення економічного зростання і науково-технічного розвитку підприємства необхідно створити ефективний механізм управління інноваційною та інвестиційною активністю (як підсистемою).

Механізм управління інноваційною та інвестиційною активністю буде успішним тільки в тому випадку, якщо це забезпечить стабільний розвиток підприємства в динамічно зміненому економічному середовищі. Механізм контролю можна розглядати з кількох сторін [1]:

- з організаційної точки зору, що забезпечує баланс між різними видами діяльності;
- з економічної точки зору, як поліпшення економічного середовища розвитку господарської діяльності;
- з науково-технічної точки зору, як вибір пріоритетних та перспективних напрямків розвитку підприємства.

Механізм управління інноваційною та інвестиційною активністю – це цілеспрямована система діяльності, яка дає можливість вивчати інноваційні ідеї, інвестиційні можливості та взаємодію всіх учасників інноваційно-інвестиційної діяльності.

Для дослідження механізму управління інноваційною та інвестиційною активністю на підприємстві було узагальнено його складові, які представлено на рис. 1.

Ефективність цього механізму на рівні підприємства – це зростання чистого прибутку, продуктивності, а також покращення показників наступних систем: організаційної, економічної, науково-технічної, соціальної, екологічної та ін. Механізм управління інноваційною та інвестиційною активністю підприємства це система, що складається з взаємозалежних компонентів (організаційних, економічних та науково-технічних), кожен з яких сприяє функціонуванню інших компонентів.



Рис. 1. Складові механізму управління інноваційної та інвестиційної активності підприємства

На підприємстві створюється організаційний механізм управління інноваційною та інвестиційною активністю, який включає в себе комплекс елементів виробничого процесу (праця, засоби праці, об'єкти праці, інформація), а також набір законів і процедур, що регулюють взаємодію і стимулювання інноваційної та інвестиційної діяльності організаційної системи. Цей механізм спрямований на розвиток виробничих відносин на підприємстві. Рушійні сили організаційної діяльності виражаються в порядку здійснення управлінських функцій [1].

Економічний механізм управління – це сукупність принципів, важелів та методів управління економічними процесами та економічними об'єктами на основі системи економічних законів, принципів та методів управління, які дозволять створювати реальні можливості та інвестиційне середовище, а також стимулювати ринок інвестицій, що призводить до позитивних економічних результатів. Це може включати фінансові ресурси, певний потенціал, джерела надходжень, об'єкти матеріальних ресурсів, здійснення рухів та накопичення інвестицій тощо. Економічний механізм управління повинен забезпечити зовнішній зв'язок компанії та створення сприятливих умов для отримання прибутку.

Механізм технічного та наукового управління – це процес, який об'єднує науку, технологію та виробництво, визначає зміст, порядок розробки та реалізації будь-яких видів робіт у сфері людської діяльності. Посиланням цього процесу є науково-технічні знання, виробнича експертиза та робоча сила. Тільки

накопичення науково-технічних знань, досвід виробництва та робочої сили призводить до створення інновації. Сили науково-технічної діяльності – це знання, оскільки розвиток підприємництва та ринкових інновацій формує науково-технічний механізм управління інноваційною та інвестиційною активністю, ефективність якої залежить від науково-технічних розробок [1].

Механізм управління інноваційною та інвестиційною активністю, спрямований на максимізацію прибутку підприємства, що є передумовою підприємницької діяльності. Це допомагає виконувати певні завдання та забезпечує досягнення цілей. Механізм управління починається з моменту формування управлінських рішень. Складові елементи механізму управління є складною категорією, що має власну внутрішню структуру та індивідуальні властивості, але є взаємодоповнюючими один одного, та працюють як структурна одиниця.

Список використаних джерел:

1. Grynko T. Organisational and economic mechanism of business entities' innovative development management / T. Grynko, T. Gviniashvili // Economic annals-XXI. – 2017. – №165 (5-6). – P. 80–83.
2. Крупский А. П. Подходы к потребности предприятия во внедрении инноваций / А. П. Крупский, Т. В. Гринько // Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles. – China, Zhengzhou: Henan Science and Technology Press. – 2016. – P. 109–115.

К. е. н. Гвініашвілі Т. З., Кобилянська К. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ
ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Перехід до інноваційної парадигми розвитку світової економіки ставить питання підвищення ефективності роботи підприємства як основного суб'єкта господарювання крізь призму управління інноваціями та механізмом їх впливу на економічні результати діяльності. У фокусі такого переходу реалізація

комплексних інновацій неможлива без впровадження управлінських інновацій. Одночасно з цим склалася структура таких тенденцій: трансфер на новий технологічний уклад, вплив екологічного фактору, що призводить до значного ускладнення сучасної системи господарювання та поряд з турбулентністю у фінансовій сфері, породжує високу швидкість змін зовнішнього та внутрішнього середовища та пов'язану з цим високу невизначеність функціонування економіки в цілому та її окремих суб'єктів [1, с. 81].

Зазначена невизначеність має об'єктивно наростаючий характер, що обумовлює необхідність забезпечення високих адаптивних властивостей системи управління підприємства як ключового фактору його ефективності. При цьому розвиток адаптивних властивостей забезпечується через зміни структури та методів управління, тобто за допомогою управлінських інновацій.

Слід підкреслити, що зазначений перехід являє собою повсюдне та якісне зрушення у функціонуванні всієї економічної системи і повинен охопити всі рівні та типи суб'єктів. Для його здійснення потрібен подальший розвиток теоретико-методологічних основ науки про інновації та інноваційну діяльність підприємств, в першу чергу спрямований на дослідження механізму впливу результатів такої діяльності на економіку підприємства та пов'язаних з цим ризиків в сучасних умовах. Для відповідної динаміки змін виробничої системи розвитку системи управління підприємством необхідно перейти від підходу впровадження одиничних управлінських інновацій до системного підходу, який передбачає розробку комплексу взаємопов'язаних управлінських інновацій, націлених на підвищення ефективності як самого підприємства, так і його відносин в єдиному ланцюгу створення вартості.

Цільовою функцією домінуючою в світі моделі господарювання є зростання. Саме ця ідея рухає розвиток світової торгівлі, процеси глобалізації та концентрації, лежить в основі структурних зрушень в економіці. На основі принципу зростання у всіх сучасних моделях оцінки вартості окремих бізнес-одиниць – компаній, корпорацій, холдингів і т. д. лежить оцінка майбутніх грошових потоків і прибутку.

Тобто потенціал зростання бізнесу є головним і загально визнаним вимірювачем успіху, часто більш важливим, ніж поточна рентабельність інвестованого капіталу. З табл. 1 видно, що для таких компаній як Amazon Inc., Exxon Mobile, Tencent Holding рейтинг за ринковою капіталізацією не підкріплений поточними фінансовими результатами і обумовлений оцінкою інвесторів потенціалу їх зростання в майбутньому.

Таблиця 1. Аналіз фінансових результатів 10 найбільш дорогих компаній світу

Назва компанії	Місце в рейтингу	Ринкова капіталізація (млрд \$)	Виручка (млрд \$)	Чистий прибуток (млрд \$)	Рентабельність (%)
Apple	9	752	217,5	42,5	20,8
Alphabet Inc.	24	579,5	89,9	19,5	21,6
Microsoft	19	507,5	85,3	16,8	19,6
Amazon. Inc	83	427	136	2,4	1,7
Berkshire Hathway Inc.	3	409,9	222,9	24,1	10,8
Facebook	119	407,3	27,6	9,5	34,4
Exxon Mobile	13	343,2	197,5	7,8	3,9
Johnson & Johnson	32	338,6	71,9	16,4	22,9
JP Morgan Chase	4	306,6	102,5	24,2	23,6
Tencent Holding	148	277,1	228	6,1	2,6

Очевидно, що в такій системі цілепокладання пошук джерел зростання, стимулювання їх формування є головним завданням, що стоїть перед підприємством. Ретроспективний аналіз показує, що багато світових процесів останніх двох століть є результатом роботи цього внутрішнього двигуна. Так, перша половина ХХ століття пройшла під егідою впровадження наукових методів організації праці, формування основ управління як виду діяльності, що поряд з механізацією й автоматизацією виробничих процесів дозволило істотно підвищити ефективність використання ресурсів і тим самим знизити ціни на споживчі товари, зробивши їх доступними для більшості населення передових, з точки зору економічного розвитку, країн [2, с. 210].

Характерною рисою сучасного економічного розвитку є становлення та розвиток «економіки боргу» – економіки, важливим фактором зростання в якій є зростання всіх видів фінансового боргу: державного боргу, боргу домогосподарств і боргу бізнесу. За даними Інституту міжнародних фінансів (ІМФ) на початок 2017 р., сукупний світовий борг становив 327 % світового сукупного ВВП і протягом 2017 р. збільшився на 16 трлн. доларів до 230 трлн доларів (7,5 %), що говорить про продовження тренду зростання боргового навантаження. Вченим, що працюють в області макроекономіки та політичної економії, ще належить докладне вивчення цього тренду та вироблення можливих сценаріїв його розвитку. На сьогоднішній момент з упевненістю можна лише сказати, що в разі будь-якого суттєвого коригування сукупної суми боргу неминучим є аналогічне коригування активів, задіяних у світовій економіці, що створює додаткові ризики для екстенсивної моделі зростання.

Список використаних джерел:

1. Grynko T. Organisational and economic mechanism of business entities' innovative development management / T. Grynko, T. Gviniashvili // Economic annals-XXI, 2017. – №165 (5-6). – P. 80-83.
2. Velychko, O., Velychko, L. (2017). Logistical modelling of managerial decisions in social and marketing business systems. Journal of International Studies, Vol. 10, No. 3, pp. 206-219. URL: http://www.jois.eu/?366,en_logistical-modelling-of-managerial-decisions-in-social-and-marketing-business-systems.

К. е. н. Гвініашвілі Т. З., Федоренко О. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ВЗАЄМОДІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ
ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ**

В умовах нестабільності світових економічних відносин найбільш гострі проблеми пов'язані із забезпеченням стійкості та ефективності функціонування національної господарської системи. До найважливіших чинників, що впливають

на стан національної господарської системи, відносяться економічні інтереси її суб'єктів. Реалізація економічних інтересів господарюючих суб'єктів стає причому головною рушійною силою еволюції та розвитку національної господарської системи. В силу того, що інтереси будь-якого господарюючого суб'єкта суперечливі за своєю природою, прагнення до їх задоволення призводить до виникнення конфліктів, які можуть погіршити становище інших господарюючих суб'єктів. У свою чергу, відсутність ефективного механізму аналізу, оцінки та вирішення конфліктів в системі економічних інтересів знижує рівень конкурентоспроможності національної економіки. Наслідком цього може стати привілейоване становище одних груп господарюючих суб'єктів і відсутність перспектив розвитку – у багатьох інших. Вирішення зазначених проблем вимагає узгодження економічних інтересів господарюючих суб'єктів, в процесі якого визначаються такі характеристики господарської системи, як її динамічність, варіативність, здатність до поступального розвитку. Слід визнати, що узгодження економічних інтересів не усуває протиріч між різними господарюючими суб'єктами, а лише формує спрямованість їх економічної діяльності. В даному контексті протиріччя в системі економічних інтересів стають внутрішнім джерелом і рушійною силою економічного розвитку [1, с. 81].

Сьогодні доводиться констатувати, що сучасною економічною наукою недостатня увага приділяється питанням гармонізації та узгодження економічних інтересів суб'єктів господарської системи, вивченню природи їх протиріч і розробці заходів щодо подолання виникаючих конфліктів, особливо – стосовно нового вектору розвитку сучасного суспільства. Це не дозволяє здійснити формування теоретичної моделі підвищення ефективності національної господарської системи, заснованої на узгодженні економічних інтересів її суб'єктів, а також розробку та реалізацію відповідної державної економічної політики.

Економічна теорія займається вивченням різних моделей господарських систем. У різні епохи під впливом безлічі факторів відбувалися зміни в способах господарювання, змінювалися самі суб'єкти і об'єкти господарської

діяльності. Представники економічних шкіл намагалися провести аналіз цих змін, пояснити причини зміни системи, теоретично охарактеризувати основні елементи господарських моделей для того, щоб на практиці домогтися найбільш ефективної моделі побудови господарства в суспільстві, в конкретній країні або в усьому світі. Економічні інтереси представляють собою складно організовану систему. Кожен економічний інтерес знаходиться в тісному зв'язку з іншими економічними інтересами суб'єкта, які разом утворюють органічну цілісність. Крім цього слід враховувати взаємозв'язок економічних та інших видів інтересів, наприклад, соціальних, міжнародних та інших [2, с. 176].

У сучасному світі, під час утворення єдиного економічного простору, відбувається зіткнення інтересів різних суб'єктів. Сама сутність категорії «економічний інтерес» постійно змінюється. Що стосується ситуації в Україні, то багато економістів налаштовані негативно по відношенню до можливості вирішення проблеми конфліктності інтересів різних суб'єктів. Економічні інтереси різних верств протилежні та навіть в перспективі не можуть бути узгоджені. Носії економічних інтересів в Україні різноманітні, а економічні інтереси їх часто полярні. Неузгоджені економічні інтереси як одного рівня економіки (мікро-), так і інших рівнів. Одна з можливих причин неузгодженості економічних інтересів в Україні сьогодні – це приватизація, яка спричинила собою нерівномірність розподілу доходів, що відобразилось як на домогосподарствах, так і на фірмах [3, с. 209]. Рішення даної проблеми повністю залежить від уряду, який повинен виробити «єдину парадигму інтересів».

Господарська система України має свою специфіку, згідно з якою на даний момент часу стратегічного значення набуває проблема розвитку реального сектора економіки та задоволення інтересів його суб'єктів.

Різні суб'єкти господарської діяльності мають безліч економічних інтересів. Їх інтереси відрізняються за часом, напрямком, цілями, природі виникнення та іншими ознаками. Серед усієї безлічі інтересів існують ті, що узгоджені та ті, які суперечать один одному. Подолання протиріч інтересів приховано в природі

їх виникнення, і може приймати різні форми. Одні дослідники приходять до висновку, що найважливіші громадські інтереси та подолання суперечностей повинно відбуватися в їх користь. Інші вважають, що ієрархія інтересів дуже рухлива та необхідно в кожному окремому випадку знаходити рішення для забезпечення узгодженості економічних інтересів. Крім того, панівний тип господарської системи визначає переважання тих чи інших інтересів, які можуть стати причиною розвитку їх конфлікту.

Список використаних джерел:

1. Grynko T. Organisational and economic mechanism of business entities' innovative development management / T. Grynko, T. Gviniashvili // Economic annals-XXI. – 2017. – №165 (5-6). – P. 80–83.
2. Кошевий М. М. Тенденції розвитку промислового сектору національної економіки та наукоємних виробництв в Україні / М. М. Кошевий // Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств колект. моногр. у 4 т. / за ред. О. А. Паршиной. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – Т. 1. – С. 174–191.
3. Velychko O. Logistical modelling of managerial decisions in social and marketing business systems [Електронний ресурс] / O. Velychko, L. Velychko // Journal of International Studies. – 2017. – Vol. 10, No. 3. – P. 206–219. – Режим доступу : http://www.jois.eu/?366,en_logistical-modelling-of-managerial-decisions-in-social-and-marketing-business-systems

Гейко К. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ОБҐРУНТУВАННЯ ТА РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В реаліях сьогодення конкурентний ринок характеризується посиленням конкурентної боротьби через зростання вимог споживачів до товарів чи послуг. Саме з конкурентоспроможністю багато науковців пов'язують успішність та ефективність функціонування суб'єктів підприємництва. На сучасному етапі формування конкурентного ринкового середовища, найбільш конкурентоспроможним можна вважати підприємство чи організацію, які найшвидше впроваджують інновації в свою діяльність, тим самим вдосконалюючи її. Однією

з необхідних умов ефективного впровадження інновацій є точне та своєчасне виявлення потреби в них, тобто чітко визначити час, коли та який вид нововведень буде найбільш доцільним та принесе найбільшу віддачу [1]. Тільки шляхом впровадження інновацій підприємство може наповнити ринок конкурентоспроможною продукцією. Це є досить актуальним для українських підприємств-експортерів, адже в більшості випадків замість постачання закордон високотехнологічної наукоємної продукції, експортується сировина та напівфабрикати з мінімальним рівнем обробки [2].

Обґрунтуванням шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких: А. В. Вовчак, Ю. Л. Якубенко, Н. П. Тарнавська, Т. В. Гринько, О. П. Крупський, Р. А. Акофф, І. Ю. Лукінова, Ф. О. Хацек, М. К. Малік, В. Б. Юрчишина, О. О. Гетьман, К. А. Земцова, В. Я. Чевганов, М. П. Бутко, З. В. Варналій та багато інших.

Незважаючи на значну кількість та різноплановість теоретичного обґрунтування зазначених проблем науковцями, на практиці, підприємства стикаються з проблемою недостатнього рівня конкурентоспроможності відсутністю універсальних механізмів щодо впровадження інновацій для визначення потреби в них.

Слід зазначити, що на сьогодні існує багато підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства», на засадах їх узагальнення нами запропоновано розуміти конкурентоспроможність підприємства як сукупність його властивостей (активів та компетенцій), котрі забезпечують його здатність конкурувати з аналогами на ринку, або це відносний показник, який характеризує ефективність функціонування підприємства на конкурентному ринку [7].

Підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства можливо шляхом забезпечення випуску інноваційної продукції, інвестування коштів у інтелектуальний капітал, використання стандартизації і сертифікації, переходу до динамічної моделі функціонування підприємств.

Сучасні умови, що склалися на ринку, свідчать про те, що головним шляхом підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на внутрішньому

та глобальному ринку є випуск більш інноваційної продукції, ніж у конкурента [5]. Тобто, випуск нових видів продукції або надання послуг, які будуть вироблятися в Україні чи світі вперше, або в порівнянні з аналогічною продукцією на ринку є більш конкурентоспроможною та має суттєво кращі техніко-економічні показники.

Отже, одним з найефективніших шляхів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є здійснення інноваційної діяльності, що спрямована на випуск нової продукції чи надання нових послуг.

Також необхідно розробляти конкурентну стратегію розвитку підприємства, що в свою чергу, забезпечить успіх у підприємницькій діяльності. Тому, підвищити конкурентоспроможність суб'єктів господарювання можна створивши більш ефективну структуру управління, котра буде враховувати особливості діяльності організації, місце на ринку та зовнішнє середовище функціонування [3]. Яка буде забезпечувати ефективну реалізацію управлінських рішень в сфері виробництва, фінансів, технології, маркетингу та оптимізації ресурсів. Разом із оптимізацією структури управління, суб'єктам господарювання слід оцінити інтелектуальні здібності персоналу, задля їх покращення необхідно забезпечити постійне навчання та створити умови для їх творчого розвитку [4].

Підвищити конкурентоспроможність можливо шляхом зміни статичної моделі функціонування підприємства на динамічну, де за допомогою сучасних інформаційних технологій буде здійснюватися активне управління в системі усіх видів економічних та технологічних взаємодій, котрі адекватні змінам зовнішнього середовища.

Саме українським підприємствам, зростання рівня конкурентоспроможності можливо досягти за рахунок жорсткого дотримання міжнародних стандартів ISO [8].

Отже, до основних шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства можна віднести:

- 1) поліпшення якості продукції за рахунок удосконалення методів і засобів пакування та зберігання продукції, модернізація виробництва, підвищення якості

знарядь праці, удосконалення технології виготовлення продукції, підвищення кваліфікації працівників;

2) впровадження інновацій у виробництво, випуск принципово нової продукції, інвестування коштів у інтелектуальний капітал;

3) створення ефективної структури управління з врахуванням особливостей діяльності організації, місце на її ринку та зовнішнє середовище функціонування;

4) зменшення ціни споживання шляхом зменшення витрат за рахунок економного витрачання ресурсів, зменшення кількості відходів та збільшення застосування нових видів матеріалів та сировини;

5) підвищення якісних показників продукції: диференціація продукції, проведення курсів підвищення кваліфікації працівників, закупка нового обладнання та устаткування, проведення модернізації складського господарства, та устаткування;

б) удосконалення зв'язків із зовнішнім середовищем: покращення післяпродажного сервісу, пристосування продукції до використання в різних умовах, проведення ефективної рекламної політики;

7) оптимізація ціни споживання через вторинне використання відходів.

Список використаних джерел:

1. Гринько Т. В. Подходы к потребности предприятия во внедрении инноваций / Т. В. Гринько, О. П. Крупський // Economics, management, law: innovation strategy : collection of scientific articles. – China, Zhengzhou : Henan Science and Technology Press, 2016. – P. 109–115.
2. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства формування та використання. / Д. В. Солоха, В. В. Морева, О. В. Белякова. – К. : Центр учбової літератури, 2013.
3. Коваленко В. О. Розробка заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах / В. О. Коваленко // Економіка підприємства. – 2013. – №2. – С. 15–18.
4. Молодоря Т. С. Роль інтелектуальних ресурсів у формуванні конкурентних переваг підприємства [Електронний ресурс] / Т. С. Молодоря. – Режим доступу : <http://www.eprints.kname.edu.ua/110/1/255261.pdf>
5. Тарасенко І. О. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління / І. О. Тарасенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 133–141
6. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
7. Циганок О. О. Основні етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності / О. О. Циганок // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – № 1(31).
8. Конкурентоспроможність: сутність, оцінка та шляхи підвищення її рівня (регіон, галузь, підприємство) / В. Я. Чевганова, І. А. Брижань, К. А. Земцова, О. О. Олійник. – П. : Полт. НУ, 2010. – С.34.

Годзь О. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
В КРИЗОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Нинішні кризові умови господарювання вимагають від працівників прояву активності у процесі виробництва, прийнятті та ухваленні певних рішень, що мають не лише тактичне, а й перспективне значення у процесі підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів.

Кваліфіковані кадри на сучасних підприємствах вкрай необхідні, адже випуск та реалізація конкурентоздатної продукції залежить не лише від рівня технічного оснащення в організації, наявності передових технологій та певного досвіду роботи, а насамперед, від наявності висококваліфікованого персоналу, який має гідний досвід та навички згідно специфіки галузі, в якій функціонує підприємство.

Через вище зазначені обставини вкрай важливою проблемою в сучасних кризових умовах розвитку ринкових відносин в нашій державі є проблема підвищення ефективності управління кадрами на підприємствах України.

Дослідженню питань щодо управління трудовими ресурсами на підприємствах присвячені праці провідних вітчизняних та закордонних науковців таких як Амоша О. І., Балабанова Л. В. [1], Бондаренко Н. В., Дзюба С. Г., Журавльов П. В., Колпаков В. М., Крикавський Є. В., Леонова С. В., Лобанов А. А., Пагрушев В. Д., Петрова І. Л. [3], Поклонський Ф. Ю., Скударь Г. М., Томпсон А. А., Філіпшин І. В., Шекшня С. В. та інші науковці.

Потужним інструментом забезпечення конкурентоспроможності та розвитку сучасного господарюючого суб'єкта є система управління його кадрами, через це потрібно підвищувати ефективність системи управління персоналом (з урахуванням сучасних кризових умов господарювання та певних особливостей ведення господарської діяльності вітчизняних підприємств). Під конкурентоспроможністю

розуміють здатність підприємства господарювати ефективніше, ніж інші підприємства-конкуренти у визначеному сегменті ринку[2]. Конкурентоздатність персоналу, в свою чергу, є результатом його розвитку, котрий досягатиметься через застосування комплексу заходів, що охоплює професійне навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації, що досягається лише при наявності постійного поглиблення знань, вмінь та навичок персоналу.

Процес управління трудовими ресурсами має свої специфічні властивості та закономірності і, як будь-який процес, повинен мати системність та завершеність, в першу чергу, за допомогою комплексного рішення питань з управління кадрами, впровадження нових форм та передових методів у роботі з персоналом.

За своєю сутністю управління персоналом є «специфічною сферою управлінської діяльності, головним об'єктом якої є люди, які входять у певні соціальні групи, трудові колективи». Разом із тим, управління персоналом є «багатогранним та виключно складним процесом, що характеризується специфічними особливостями та закономірностями» [1].

Зазначимо, що принципами управління персоналом є стійкі правила, положення та норми свідомої та підсвідомої діяльності людей на рівні інтуїції чи досвіду в процесі управління, а також базові фундації системного формування наукового підходу до управління персоналом. Ці принципи безпосередньо пов'язані із закономірностями функціонування даної системи наукового знання і при цьому відображають об'єктивну реальність та суб'єктивну складову людського фактора (цим пояснюється дуалістична природа формування принципів управління персоналом). Всі наведені принципи управління персоналом підприємства мають реалізовуватися у взаємодії, тоді буде досягнуто максимальний ефект, на який розраховує підприємець, започаткувавши власну справу.

На думку автора Петрова І.Л. має місце наступне твердження: «система управління трудовими ресурсами підприємств включає підсистеми: аналіз та планування персоналу; підбір та наймання персоналу; оцінка персоналу;

організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу; атестація і ротація кадрів; управління оплатою праці; мотивація персоналу; облік співробітників підприємства; організація трудових відносин на підприємстві; створення умов праці; соціальний розвиток; кадрова безпека» [3].

Необхідно відзначити, що для підвищення ефективності використання трудових ресурсів необхідно створювати робочі групи в межах колективу, які здатні саморегулюватись; розробляти довгострокові програми розвитку колективу, треба залучати співробітників до процесів керівництва та прийняття рішень; впроваджувати пропозиції, розроблені співробітниками колективу. Також, необхідно впроваджувати практику наставництва на підприємствах. Отже, впровадження вище наведених дій дозволить підприємству краще використовувати інтелектуальний потенціал своїх працівників, що сприятиме подальшому стрімкому розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки : моногр. / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. – Донецьк : [Дон НУЕТ], 2010. – 238 с.
2. Гринько Т. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: логістичний аспект / Т. В. Гринько // Зб. наук. праць Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка і менеджмент 2016: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку» : у 9 т. (м. Дніпропетровськ, 14–15 квітня 2016 р.). – Дніпро : Біла К. О., 2016. – Т. 6. – С. 64–66.
3. Петрова І. Л. Стратегічне управління персоналом : реалії та перспективи / І. Л. Петрова // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Т.2 : Управління персоналом в організаціях. – К. : Вид-во КНЕУ, 2005. – С. 214–223.
4. Тімар І. В. Працевлаштування молодих спеціалістів як прояв соціальної відповідальності бізнесу / І. В. Тімар // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Підвищення національної конкурентоспроможності: управлінські та науково-технологічні аспекти» – Симферополь-Ялта, 19–23 листопада 2013 року. – 2013. – С. 135–137.
5. Економічне управління підприємством : навч. посіб. / А. М. Колосов, О. В. Коваленко, С. К. Кучеренко, В. Г. Бикова ; за заг. ред. А. М. Колосова. – Старобільськ : Вид-во держ. закл. «Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка», 2015. – 352 с.

Гребеник А. А., к. е. н. Хуторської П.О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СТІЙКИЙ РОЗВИТОК ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Стійкий розвиток деревообробних підприємств має бути тісно пов'язаним з таким лісокористуванням, яке не буде повністю використовувати ліси, і буде сприяти збереженню особливих лісових ділянок, і в той самий час дасть прибуток місцевому виробництву та державі. В Україні, нажаль, є великою проблемою саме незаконна рубка дерев, і причина цьому – відсутність належної законодавчої бази і погане дотримання законів, збільшення попиту на деревину і передача лісів у приватну власність. А це унеможлиблює стійкий розвиток деревообробного підприємства.

На сьогоднішній день деревообробна промисловість України є перспективною галуззю спрямованою на експорт, розвиток якої може позитивно вплинути на формування нових робочих вакансій, підвищення відрахувань до бюджетів різних рівнів, підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів. Ця галузь має великий ринок збуту, адже попит на енергозберігаючу продукцію має тенденцію до зростання, що визнано такими організаціями, як ООН, OECD, INESCAP тощо. Саме стійкий розвиток підприємств цієї галузі дозволить українському виробнику вийти на зовнішні європейські, в першу чергу, ринки, та інтегруватись до глобальних ланцюгів створення доданої вартості.

Стійкий розвиток підприємства, як розвиток компанії складається із трьох складових: економічний, соціальний та екологічний. Щодо соціальної стійкості то це саме кадрова забезпеченість, той самий коефіцієнт обороту з прийому працівників, коефіцієнт плинності кадрів та інші. Екологічна стійкість без якої сама робота деревообробного підприємства не буде мати сенс, це забезпеченість лісами, вплив виробництва на довкілля та максимальне використання відходів з деревини.

Розглянемо, екологічний принцип: лісовий фонд України складає 10,4 млн га, з них вкрито лісовою рослинністю – 9,6 млн га. Якщо у процентному вимірі, то 15,9 % площі України вкриті лісами. Слід відмітити, що не зважаючи на такий відносно низький, по відношенню до інших країн світу, показник лісистості, за останні 50 років в Україні він збільшився на 21 %, а запас деревини зріс у три рази (її запаси оцінюються близько 2102 млн м³).

Розглянемо інший принцип розвитку – економічний, який базується на плануванні. «Досвід інших країн, таких як, зокрема, Фінляндія, свідчить, що без планування відновлення лісів на державному рівні не можливо зберегти рівень забезпеченості лісами, не кажучи вже за його зростання. Фінляндії це вдалося, і на теперішній час країна посідає лідируючу позицію щодо експорту лісових ресурсів. Майже 36 % від обсягу світового ринку належить саме Фінляндії» [2]. Щодо України, то необхідно на рівні держави створити програму щодо підвищення рівня лісистості по всіх регіонах.

Стійкий розвиток деревообробного підприємства в Україні без реформування лісового сектора економіки перетворюється просто у міфічне існування.

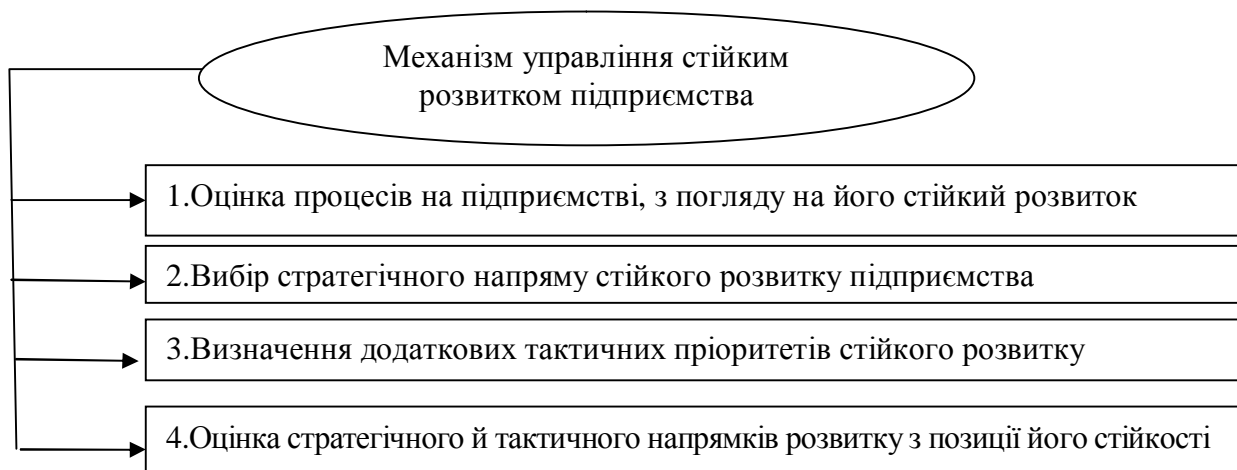


Рис. 1. Механізм управління стійким розвитком підприємства

Отже, світовий досвід щодо стимулювання та розвитку експортоорієнтованих виробництв є вкрай актуальним для України і скористатися ним вкрай важливо. Необхідно створити відповідне інституційне забезпечення та інфраструктуру для ведення ефективної торгівельної політики.

Отже, зрозуміло що на стійкий розвиток підприємства впливає купа різних факторів. Але головним чином для ефективного функціонування важливим є механізм, що забезпечує стійкий розвиток підприємства. Можливість оцінювання всіх елементів стійкості дозволить використовувати свій потенціал і отримати сприятливі результати.

Стійкий розвиток деревообробної промисловості України потребує:

- забезпечення реалізацію деревини на прозорих засадах;
- об'єднання соціального, економічного та екологічного принципів стійкого розвитку деревообробної галузі;
- формування матеріальної бази для контролю вирубки лісу;
- отримання як лісовими господарствами, так і компаніями сертифікатів FSC;
- удосконалення роботи бірж з продажу необробленої деревини.

Має бути не тільки бажання деревообробників, а й підтримка держави і масштабне бачення пріоритетів та недоліків розвитку деревообробної галузі в цілому.

Список використаних джерел:

1. Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development. Herman E. Daly. 253 pp. Boston: Beacon Press, 1996.
2. Дейнеко Л. В., Купчак П. М. / Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки): кол. моногр. / НАНУ. – К., 2013. – С. 152–165.

Д. е. н. Гринько Т. В., Головко Д. Д.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яке підприємство з точки зору виробничих відносин являє собою ієрархічну організаційну систему. Відповідно, і механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства характеризується, перш за все, як процес розвитку складної ієрархічної структури. Концептуально модель формування

конкурентоспроможності суб'єкта господарювання може бути представлена за допомогою піраміди конкурентоспроможності підприємства (рис. 1).

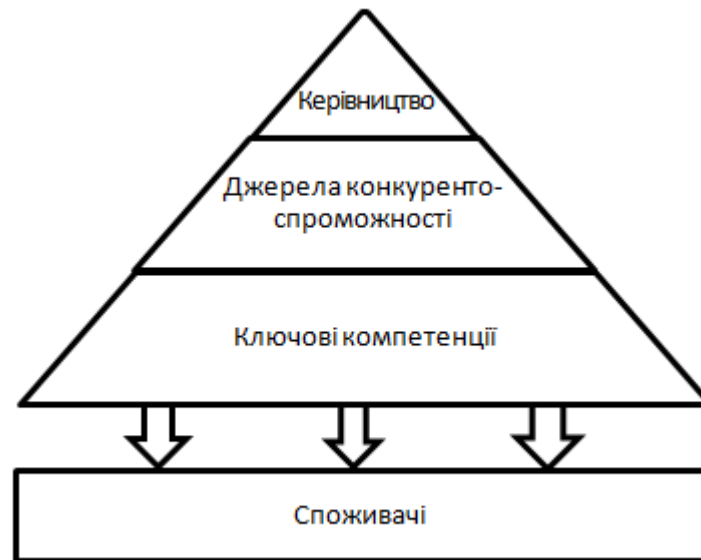


Рис. 1. Піраміда конкурентоспроможності підприємства
Складено автором на підставі [1]

Відповідно до зазначеної моделі конкурентоспроможність підприємства формується в результаті цілеспрямованого впливу керівництва на джерела конкурентоспроможності шляхом виконання завдань тактичного і стратегічного рівня. Управління джерелами конкурентоспроможності має забезпечити формування ключових компетенцій, які проявляються в процесі взаємодії з зовнішнім середовищем (в першу чергу зі споживачами продукції) в формі конкурентних переваг підприємства. Коротко охарактеризуємо кожен з рівнів піраміди конкурентоспроможності підприємства [4].

Менеджмент підприємства являє собою відправну точку розвитку будь-якого суб'єкта господарювання та є вершиною піраміди конкурентоспроможності підприємства, при цьому сам процес управління виступає її основною сполучною ланкою і центром прийняття стратегічних рішень.

Протягом усього життєвого циклу підприємства саме управління відіграє провідну роль у розвитку всіх інших рівнів системи конкурентоспроможності компанії. Поняття джерел конкурентоспроможності підприємства було введено

М. Портером, який в якості таких виділяв операційну ефективність й стратегічне позиціонування [5].

Щодо ключових компетенцій підприємства, вони формуються в результаті консолідації наявних у компанії ресурсів, технологій та навичок. Також під ключовою компетенцією компанії розуміють здатність використовувати активи, поєднувати ресурси зі знаннями. Успішне підприємство використовує ті ж фактори виробництва, що і її суперники, але завдяки організаційним здібностям перетворює ці фактори в продукти і послуги, що відрізняються більш високою якістю або більш низькими витратами. Таким чином, ключові компетенції – це поєднання досвіду, організаційних навичок і технологічних систем, які створюють виняткову споживчу вартість [2].

В якості основних сфер формування ключових компетенцій можна визначити: виробництво і технологію, постачання і логістику, маркетинг та продаж, оперативне і стратегічне управління, і ряд інших (важливо відзначити, що цей список є відкритим). В процесі взаємодії із зовнішнім середовищем ключові компетенції проявляються у формі конкурентних переваг, ідентифікованих споживачами продукції (товарів, робіт, послуг). Підкреслимо, що конкурентні переваги безпосередньо до елементів піраміди конкурентоспроможності не відносяться, а є результатом взаємодії макро- і мікросередовища господарюючого суб'єкта.

Забезпечення конкурентоспроможності компанії стає можливим за умови оволодіння базовим набором ключових компетенцій. Наприклад, для виробничих підприємств необхідно оволодіння класичної тріадою компетенцій: постачання, виробництво, збут [6]. Будь-які додаткові компетенції (наприклад, ефективний маркетинг) будуть збільшувати конкурентні переваги компанії. Відсутність, будь-якої з базових компетенцій робить конкурентоспроможність підприємства малоімовірною.

У той же час, перевага над конкурентами, як правило, досягається за рахунок лідерства саме в додаткових, а не базових компетенціях. Недостатньо просто виробляти і відвантажувати добротну продукцію – це вміють робити майже всі

конкуренти. Перемагає той з них, хто при цьому забезпечує максимально ефективну логістику, маркетинг і кращу довгострокову стратегію.

Здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію є однією з вищеписаних базових ключових компетенцій, а конкурентоспроможність продукції – одним з конкурентних переваг, ідентифікованих споживачами.

Список використаних джерел:

1. Моїсеєва Н. К. Сучасне підприємство: конкурентоспроможність, маркетинг, оновлення / Н. К. Моїсеєва, Ю. П. Аніскін. – Зовнторгвидав, 2014. – 232 с.
2. Гринько Т. В. Формування стратегії розвитку вітчизняних підприємств / Т. В. Гринько // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – С. 67–73.
3. Гринько Т. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: логістичний аспект / Т. В. Гринько // Економіка і менеджмент 2016: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф. : у 9 т. – С. 64–66.
4. Ансофф І. Стратегічне управління / І. Ансофф. – М. : Економіка, 1989. – 519 с.
5. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2014. – 453 с.
6. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 578 с.

Д. е. н. Гринько Т. В., Димарчук О. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах високого рівня нестабільності економіки, підприємство, як самостійний суб'єкт господарювання, може успішно конкурувати на ринку лише на основі гнучких управлінських рішень і раціональної економічної поведінки. Конкурентоспроможність виступає характеристикою ефективної діяльності підприємства, яка визначається перспективами довгострокового розвитку, досягненням поставлених цілей і вирішенням стратегічних завдань.

Конкурентоспроможність визначається як здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на конкретному ринку [1], як ступінь відмінності положення підприємства від положення конкурентів за

рахунок стійкої конкурентоспроможності в довгостроковому періоді [2], як вміння і можливість створювати і реалізовувати товар / послугу за ціною не вищою і за якістю не гіршою, ніж у інших контрагентів у своїй ніші [3].

Раціональність є основою дій економічних суб'єктів, що здійснюються для реалізації поставлених цілей, прийняття і виконання управлінських рішень, які характеризують економічну поведінку підприємства. Раціональність передбачає усвідомленість, розрахунок дій, визначення цільових орієнтирів з урахуванням ключових обмежень економіки: ресурсних, інформаційних та ін. Тому, основою діяльності будь-якого підприємства, з метою підтримки і підвищення його конкурентоспроможності, має стати ефективне використання доступних ресурсів для задоволення своїх потреб в умовах кризи з орієнтацією на довгострокову перспективу [6].

Таким чином, раціональність ґрунтується на виборі того варіанту, з безлічі альтернативних, який принесе максимальний ефект при мінімальних залучених ресурсах, які потрібні для його досягнення.

Під раціональною антикризовою економічною поведінкою слід розуміти оперування обмеженими ресурсами в умовах наростання кризових явищ з метою досягнення поставлених цілей на тактичному, оперативному та стратегічному рівнях, на основі взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Раціональність економічної поведінки проявляється в двох напрямках: з одного боку, в прагненні контролювати ресурси і, відповідно, мінімізувати витрати по їх отриманню, а з іншого боку, в слідуванні інтересам підприємства, в прагненні досягти поставлених цілей. Раціональна антикризова економічна поведінка підприємства передбачає:

- аналіз економічної поведінки контрагентів;
- нівелювання загрози кризових явищ;
- аналіз і оцінку результатів досягнення поставленої мети.

Раціональна економічна поведінка підприємства є теоретичною основою для розробки і прийняття управлінських рішень виходячи з тієї ролі, яку підприємство

грає, взаємодіючи з іншими агентами і контрагентами на ринку. Конкретна ситуація взаємодії конкурентів визначає той або інший тип поведінки підприємства, а ефективна реалізація обраного типу поведінки визначає конкурентоспроможність підприємства та його місце в економічній системі.

У процесі господарської діяльності, раціональна економічна поведінка ґрунтується на економічних інтересах підприємства [5]. При чому, це інтереси всіх зацікавлених в діяльності підприємства сторін: власників, менеджерів, трудового колективу, споживачів і постачальників, контактних аудиторій, держави та ін. У більшості випадків, інтереси всіх зацікавлених сторін можуть не тільки не збігатися, а й бути діаметрально протилежними. Проте, основною метою підприємства в умовах кризи і невизначеності, є діяльність, яка намагається врахувати бачення всіх сторін і забезпечити сталий розвиток в довгостроковій перспективі.

Слід враховувати, що активна господарська діяльність підприємства, взаємодіючи з навколишнім середовищем, змінює ситуацію на ринку, яка, в свою чергу, змушує підприємство підлаштовуватися під ці, викликані ним самим, зміни. Цей об'єктивний процес має враховувати будь-яке підприємство, яке формує свою конкурентну поведінку.

У процесі формування і реалізації моделей антикризової економічної поведінки, повинні бути розроблені механізми, які базуються на концептуальних засадах як економічної поведінки, так і антикризового управління: механізму формування моделей зовнішньої і внутрішньої економічної поведінки підприємства; механізму формування політики антикризової поведінки підприємства; механізму розробки антикризових програм; механізму узгодження антикризового і стратегічного планування підприємства; механізму прийняття рішень з приводу реалізації антикризових стратегій і програм [4].

Таким чином, основним фактором конкурентоспроможності підприємства слід визнати ефективну реалізацію моделей раціональної економічної поведінки. При цьому, слід враховувати все різноманіття чинників, що впливають на формування моделі ринкової поведінки підприємства в конкретній ситуації і різноманіття

ситуацій, в яких економічна поведінка підприємства реалізується. Успішне вирішення поставлених стратегічних цілей, оперативних і тактичних завдань можливе у разі формування на підприємстві гнучкої й адаптивної системи управління, спрямованої на прийняття адекватних управлінських рішень та їх реалізацію з орієнтацією на динамічну мінливість зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Берегова І. Б. До питання про управління конкурентоздатністю підприємства / І. Б. Берегова // Вісник Південно-Уральського державного університету. – Сер. : Економіка та менеджмент. – 2013. – Т.7. – № 2. – С. 137–141.
2. Павлов В. А. Методичні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємств: автореф. дис. ... канд. економ. наук 08.00.05 / Павлов Валерій Анатолійович. – М., 2012. – 24 с.
3. Ільєнкова Н. Д. Стратегічний вибір на основі аналізу потенціальної конкурентоспроможності / Н. Д. Ільєнкова // Вісник ТГУ. – 2015. – Вип. 6 (146). – С. 119–124.
4. Гринько Т. В. Стратегія як інструмент антикризового управління на підприємстві / Т. В. Гринько // Економіст. – 2013. – С. 51–53.
5. Фірсова О. Н. Критерії оцінки і шляхи підвищення конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва [Електронний ресурс] / О. Н. Фірсова // Наукознавство. – 2015. – Т. 7. – № 5. – Режим доступу : <http://naukovedenie.ru/PDF/170EVN515.pdf>
6. Гринько Т. В. Механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках : моногр. / Т. В. Гринько // Кривий Ріг : Видавничий дім, 2005. – 324 с.

Д. е. н. Грущинська Н. М.

Навчально-науковий інститут неперервної освіти

Національного авіаційного університету (Україна)

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ВПЛИВУ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Стан міжнародної спеціалізації національної економіки є визначним місцем серед факторів, що окреслюють конкурентоспроможне місце країни на світовому ринку. Досліджуючи історію процесів спеціалізації, можна виявити їх прямий вплив на створення інтеграційних утворень, розвиток регіоналізаційних і глобалізаційних процесів. Разом з тим, сучасні тенденції формують зворотній вплив, а саме міжнародна спеціалізація країн прямопропорційно залежить від загальних

процесів глобалізації, інтернаціоналізації, інтеграції. Визначитись в сучасному світі як державі, яка виробляє конкурентоспроможний товар, може лише країна з активною інформаційно-технічною економікою. Разом з тим, трансформуються і ознаки спеціалізації, яка переходить з подетальної до предметної.

Українська економіка залишається в певній неготовності до структурних зрушень, що обумовило падіння в останнє десятиріччя показників конкурентоспроможності провідних секторів економіки: авіакосмічна промисловість, металургія, машинобудування, сільське господарство, хімічна промисловість.

Стабілізація внутрішньоекономічних процесів держави не можлива без правильно вибудованих зовнішньоторговельних зв'язків, а ефективність їх розвитку є визначним для успішного ринкового реформування.

На світових ринках Україна представлена переважно як експортер сировини і напівфабрикатів, особливо у галузі чорної і кольорової металургії, хімічної та нафтохімічної промисловості. Залежність зовнішньої торгівлі від світових цін на сировину дестабілізує перспективи нарощування національної присутності на світових ринках товарів і послуг. Отже, експортний потенціал галузей економіки використовується лише незначною мірою і в напрямі, який не відповідає сучасним тенденціям розвитку світового господарства. Першочерговою стають проблема диверсифікації експортних потоків за рахунок товарів з підвищеним рівнем обробки та необхідність раціоналізації структури та обсягів імпорту.

На динаміку розвитку зовнішньої торгівлі України впливають традиційна регіональна структура господарювання, енергетична залежність, зростання обсягів продажу (валютних надходжень до бюджету країни) переважно за рахунок напівфабрикатів, лому і відходів, гарячокатного плоского прокату. Слід констатувати періодичну, граничну збитковість експорту та нераціональну товарно-регіональну структуру імпорту. Сировинна спрямованість експорту зумовлює його вразливість до коливань цін на світовому ринку. Висока енергоємність зорієнтованих на експорт галузей (металургії, хімічної промисловості тощо) спричиняє залежність експорту від імпорту енергоносіїв, не дає можливості спрямовувати валютні

надходження на технологічне оновлення виробництва, перешкоджаючи нарощуванню експорту кінцевої продукції.

Нестабільність соціально-економічного розвитку призвела до необхідності пошуку нових ринків збуту товарів на зовнішніх ринках, освоєння нових видів продукції та перепрофілювання виробництв. Відбувається зміна галузевої спеціалізації регіональної економіки, зокрема напрямів експортоорієнтованого виробництва. Це є необхідним чинником задля зміцнення регіональних господарських комплексів та надання їм нових стимулів до розвитку.

Економічний потенціал України має зростати за рахунок конкурентних товарів і послуг.

Першочергове завдання, яке повинна виконати держава щодо своїх товаровиробників і споживачів, – якнайшвидше створити передумови для формування конкурентного середовища. Без справжньої конкуренції на внутрішньому ринку не можна забезпечити ефективного виходу на міжнародну арену.

Високий рівень відкритості національної економіки не визначає внесок України в загальний обсяг світового експорту товарів і послуг, який є досить незначним. Такі процеси суттєво звужують перспективи формування конкурентоспроможності економіки, оскільки саме платоспроможність та потужність внутрішнього ринку визначають стабільність та динамічність соціально-економічного розвитку країни. Україна володіє вигідними первинними конкурентними перевагами: високий рівень кваліфікації кадрів, базу високотехнологічних виробництв, значна сировинна база для більшості промислових виробництв, вигідне географічне розташування, забезпеченість власною електроенергією, потенційно потужний внутрішній ринок та широку диверсифікацію виробництва, що створює перспективи для вагомого місця країни у міжнародному поділі праці.

Євчук К. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ
НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Трансформаційний та динамічний розвиток економіки України у теперішній час висуває нові вимоги щодо функціонування підприємств на ринку. Кондитерська галузь має істотну особливість власної діяльності, яка полягає в регулярному посиленні конкуренції. Ринок кондитерських виробів постійно перебуває в умовах трансформації та розвитку, що спонукає підприємства швидко реагувати та пристосовуватися до змін, вирішувати питання власної стратегічної поведінки як на довгостроковий, так і на короткостроковий періоди, а також визначати ступінь своєї стійкості на цьому ринку. Підприємства кондитерської галузі часто знаходяться у стані протиріччя, коли, з одного боку, лідери, які займають велику частку ринку, нарощують потужності виробництва та витісняють слабших, а з іншого – до галузі приходять нові компанії. Внаслідок цього, кожному підприємству необхідно постійно вирішувати низку важливих питань – від проведення маркетингових досліджень у галузі до розробки стратегічної поведінки. Актуальність даної теми полягає в тому, що через посилення конкуренції на ринку, підприємства вимушені шукати шляхи подальшого росту та розвитку. Одним з найефективніших шляхів виступає стратегічне планування підприємства.

Проблемами стратегічного планування на підприємстві займалося багато вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О. А. Богомолів, М. М. Алексєєва, О. М. Ястремська, В. С. Пономаренко, А. А. Старостіна, А. П. Панкрухин, Б. Карлоф, І. Ансоф, Ф. Котлер. Наприклад, А.І. Іванова зазначає, що «стратегічне планування – це специфічний вид діяльності у сфері стратегічного управління, що передбачає визначення стратегічних напрямів розвитку і шляхів досягнення

поставлених стратегічних цілей з урахуванням внутрішнього потенціалу і майбутніх змін зовнішніх умов функціонування суб'єктів господарювання» [1]. Проте, у сучасних умовах нестабільного зовнішнього середовища, керівники підприємств приділяють стратегічному плануванню все менше уваги, що й обумовило вибір напряму дослідження.

Сучасний ринок вітчизняних кондитерських виробів – це структурований ринок з високою конкуренцією та відмінним фактором від інших галузей – високим рівнем консолідації. Понад 60 % ринку займають близько 10 лідерів кондитерської галузі. Це найкрупніші підприємства, що володіють значними ресурсами, популярною продукцією, професійним персоналом. Серед них виділяють наступні: «Рошен», АТ «ВО «Конті», «Крафт Фудз Україна», «АВК», «Бісквіт-шоколад», «Житомирські ласощі», «Полтавакондитер», «Світоч». Лідуючі позиції займають компанія «Рошен», група «Конті» та «АВК». Найбільша частка такого виробництва зосереджена у Дніпропетровській, Донецькій, Львівській, Чернігівській та Одеській областях. Саме між цими лідерами йде непереривна конкурентна боротьба на ринку. В умовах нестабільного зовнішнього середовища, для запобігання несподіваних ситуації потрібно удосконалювати існуючу систему стратегічного планування діяльності підприємства на ринку.

У теперішній час швидкого розвитку, на зміну перспективному плануванню приходять стратегічне. Стратегічне планування є процесом визначення головних цілей підприємства, ресурсів, що необхідні для їх досягнення та політики щодо придбання та використання цих ресурсів. Стратегічне планування є однією з функцій стратегічного управління та представляє собою процес прийняття управлінських рішень відносно сформульованої стратегії.

Перед проведенням стратегічного планування, необхідно зробити стратегічний аналіз стійкості економічного становища компанії, а саме: виявлення негативних факторів зовнішнього середовища, передбачення можливих негативних подій, визначення ймовірності їх виникнення та оцінка наслідків цих

подій. Для того, щоб систематизувати отриману інформацію про можливі негативні події та наслідки, підприємства можуть використовувати графічний метод координат «Вірогідність негативної події / інтенсивність впливу» (рис. 1).



Рис. 1. Карта впливу негативних подій зовнішнього середовища на стійкість підприємства

Якщо нестабільність максимальна, то ймовірність негативної події висока, а наслідки серйозні (3 квадрат). Якщо навпаки, наслідки подій не є значимими та мають низьку вірогідність, то рівень стійкості підприємства буде високим (квадрат 1). Події, що мають високу ймовірність, але незначні наслідки (квадрат 2) входять до компетенції тактичного менеджменту та включають до себе такі проблеми компаній, як зниження продуктивності праці, коливання попиту, погіршення якості продукції тощо. Події низької ймовірності, але серйозними наслідками для підприємства (квадрат 4), потребують стратегічного аналізу та планування заходів з подолання їх негативного впливу.

Стратегічне планування складається з чотирьох рівнів, а саме:

1. Визначення потенціалу підприємства, аналіз його місії та цілей.
2. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища компанії.
3. Здійснення вибору стратегічного напрямку розвитку підприємства.
4. Процес реалізації обраної стратегії.

Критеріями оцінки ефективного стратегічного планування є варіативність планових рішень, адаптивність плану, його збалансованість, конкретність. Кожен пункт плану повинен бути перетворений у конкретні дії, що забезпечить отримання бажаних результатів.

За умови нестабільного зовнішнього середовища, підприємствам кондитерської галузі необхідно, щоб стратегічне планування було гнучким, придатним до корегування. Для зміцнення своїх позицій на внутрішніх та зовнішніх ринках та підвищення конкурентоспроможності однією із стратегій по адаптації є: покращення якості продукції і удосконалення системи контролю за її безпекою. До важливих напрямків покращення системи планування в сучасних ринкових умовах насамперед потрібно віднести: удосконалення методології та інформаційного забезпечення, системи планів, підвищення кваліфікаційного рівня спеціалістів, застосування інформаційних технологій, впровадження ефективних елементів контролінгу. Слід зазначити, що важливу роль грає постійне вдосконалення підприємства та залучення інновацій для подальшої можливості конкурентоспроможності на ринку. Так, за Гринько Т. В. «відсутність належної уваги до інноваційної діяльності гальмуватиме розвиток організації, призведе до технологічного відставання, послабить ринкові позиції та робить актуальним для кожного підприємства завдання формування ефективного механізму управління інноваційним розвитком» [2].

У сьогоднішній день, коли непередбачувані події можуть негативно впливати на функціонування підприємств, вкрай важливо використовувати ефективний інструмент стратегічного планування, задля досягнення виживання та конкурентоспроможності на ринку.

Список використаних джерел:

1. Іванова А. І. Аналіз методологічних підходів до визначення стратегічного планування інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / А. І. Іванова // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Економіка. – 2013. – Т. 21, вип. 7(2). – С. 139–148. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2013_21_7\(2\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2013_21_7(2)_23)
2. Гринько Т. В. Стратегія як інструмент інноваційного розвитку / Т. В. Гринько // Стратегічні перспективи туристичної та готельно-ресторанної індустрії в Україні: теорія, практика

- та інновації розвитку : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф. 30–31 жовтня 2014 р. / за заг. ред. Л. В. Транченко. – Умань: ВПЦ «Візаві», (Видавець «Сочінський»), 2014. – 224 с.
3. Блонська В. І. Вдосконалення планування у стратегічному управлінні розвитком підприємства / В. І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : НЛТУ України, 2008. – Вип. 18.1. – С. 114–119.
 4. Шилова О. Б. Соціально-економічні аспекти стратегічного планування виробничої і підприємницької діяльності / О. Б. Шилова // Економіка АПК. – 2006. – №8. – С. 60–64.

Євчук К. А., к. т. н. Куценко В. Й.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ТРИПІЛЬСЬКА КУЛЬТУРА ЯК ЦІННА СПАДЩИНА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

«Ми тут жили ще за часів потопу.
Наш корінь у земну вростає вісь.
І перше, ніж учити нас, Європо,
На себе ліпше з боку подивись.
Ти нас назвала хутором пихато.
Облиш: твій усміх нам не допече,
Бо ми тоді вже побілили хату,
Як ти іще не вийшла із печер».
Борис Олійник

Трипільська культура – унікальне явище в історії людства, яке з'явилося у 5500 р. до н. е. і було відкрите у 1983-1984 рр. Вікентієм Хвойкою. Трипільська культура зробила величезний внесок у формування людської цивілізації не тільки на території фактичного місцезнаходження, але й у всьому світі. Нажаль, сучасне суспільство не приділяє належної уваги такій цінній спадщині і феномен трипільської культури досі залишається неоціненим. Між тим, зародження культури життєдіяльності, у тому числі господарювання, починалося у пониззях Дніпра, поширилося на території між Дністром та Бугом і згодом почалося широкомасштабне розгортання територією сучасної України. Це свідчить про те, що українці є нащадками трипільців. І кожен з нас повинен усвідомлювати, що наші великі пращури стояли у витоках людської цивілізації та культури господарської діяльності.

У чому ж той феномен трипільської культури?

Історичні етично-моральні культурні цінності втілюються у життя – суспільством. Трипільська культура самотутня й багатогранна. Ця спадщина є саме такою через життєстверджуючі та довговічні цінності, що сповідували трипільці, та набуті ними якості успішного господарювання. Перш за все треба сказати, що це були дуже високодуховні люди, які культивували ідею про душу та її вічну природу. Синтез моралі та етики допомагав трипільцям жити за об'єктивними законами розвитку Всесвіту, протистояти хаосу, підтримувати існуючий земний матеріальний лад. Про це свідчить навіть певна система побудовання населених пунктів трипільців – у центрі духовна споруда, а навкруги неї домівки. Це нагадує космічну систему – як планета Земля обертається навкруги Сонця, так і життя всіх мешканців обертається навколо цього майдану. Світоглядні основи також були відображені у космогонічних моделях, які трипільці широко використовували у розписах глиняних та керамічних виробів і осель: коловорот – символ плинності часу і універсального круговороту Всесвіту; дуалізм, під яким трипільці розуміли боротьбу темряви зі світлом, «космосу і хаосу»; триєдність – уявлення про вертикальну будову Всесвіту – три яруси розпису посудин, де нижчий ярус символізує землю, середній – повітря, а верхній – небо, що також ототожнюється з природним циклом – життя, смерть і воскресіння, який був основою релігійних вірувань трипільців.

Високоморальна основа трипільського народу дала йому можливість не мати матеріальної залежності та поштовх до створення цивілізації з усіма необхідними матеріальними благами, як наслідок пріоритету духовних цінностей. З'явилися нові види ефективних знарядь праці – постійно вдосконалювалася система обробки кременю, існували каменярі, горни та плавильні печі, використовувалися досконалі методи лиття та кування для виготовлення інструментів з міді, що свідчить про високий рівень металообробки. Відбувається розвиток гончарства, яке було виведено у окрему галузь і саме трипільцями було винайдено повільне гончарне коло, яке гончарні майстри використовують і зараз. Ще однією інновацією трипільців було ткацтво. Саме у них з'явився перший ткацький верстат, на якому виготовляли естетичний одяг.

Головним досягненням племен Трипільської культури став новий етап у господарюванні, а саме перехід від збирання рослин до їх вирощування (окультурення), від полювання на тварин до їх розведення. Це був великий еволюційний крок розвитку економіки трипільського народу, наслідком якого стала велика господарська активність, накопичення матеріальних багатств, що у свою чергу призвело до концентрації розрізнених сімейних господарств з радіальним методом забудови осель. Цей метод і досі використовується при побудові міст. І тут трипільці були першими, зробивши так звану «міську революцію».

Отже, Трипільська культура унікальна тим, що в ній органічно поєднане моральне та матеріальне. Добре, що у нас така животворна спадщина, що у такі далекі часи наші пращури розуміли, що без світоглядної основи життєдіяльності й господарювання не буде гармонії між людиною та Всесвітом, людиною та суспільством, а, отже, не буде радості життя та сталого (життєдайного, довговічного) розвитку, про який так піклуються сьогодні усі економісти планети. Сучасна світова та національна економічна криза не фінансово-економічна, а етично-моральна. Першим кроком до забезпечення сталого розвитку є соціальна відповідальність особистості, трудового колективу, держави та суспільства в цілому. Незважаючи на існуючу концепцію сталого розвитку Г. Дейлі, яка була оприлюднена ще у 70-х рр. XX ст. і трьох самітів ООН, людство не тільки не наблизилося до запланованої стійкості від криз, банкрутств та тотальної бідності, а навпаки віддалилося від неї. Тому, економічний (кількісний) ріст має переходити в якісний (покращення доброякісності продукції та послуг) для максимального задоволення нужди, першочергово, мешканців території функціонування підприємства.

Знання про те, що моральність і закони Всесвіту є основою людського життя передалися нам, нащадкам трипільців, як головна і безцінна спадщина, яку треба плекати, якою треба пишатися і втілювати у повсякденне життя.

Зіятдінова О. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ЛОГІСТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ
СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Ступінь нестабільності і напруженості зовнішнього оточення на стан багатофункціональних економічних систем (БФЕС), та внутрішній розлад і дисбаланс, що постійно впливають на діяльність підприємства, сприяють дисбалансу взаємодії окремих підсистем. До основних завдань антикризового управління господарюванням належить ефективне використання логістики, яке сприяє забезпеченню та підтримці сталого розвитку підприємницької діяльності на довгострокову перспективу, бо сьогодні є нагальна необхідність залучення антикризових напрямів «інновації-логістика-реінжиніринг», що ще недостатньо досліджено у сучасних наукових працях з підвищення ефективності логістичної діяльності [1; 2].

Сучасною місією БФЕС є задоволення фізіологічної нужди та потреб споживачів у якісних товарах. Обов'язковою умовою забезпечення сталості господарювання має бути баланс між обсягом виробництва та обсягом споживання продукції. На сучасному етапі незважаючи на демографічну ситуацію у переважній більшості країн з ринковою економікою пропозиція товарів безперервно зростає. Тоді за законом ринку «попит-пропозиція» ціни на продукцію мають знижуватися. Але споживчі ціни за даними офіційної державної статистики України мають стрімку тенденцію до зростання. І відбувається це свідомо, навмисно, щоб забезпечити баланс обсягів виробництва і споживання, не у натуральному, а у грошовому вимірі. Таке хибне управління сприяє колапсу економічної системи.

Для дослідження такої ситуації можна використати закон Бойля. Для забезпечення сталого економічного розвитку, обсяг продукції має підвищуватися тільки з ростом чисельності споживачів (населення). За таких умов можна розглянути такі варіанти:

1. Коли зростання економіки менше по відношенню до росту населення, тоді напруга в суспільстві почне зростати, поки «не вибухне».

2. Коли економічний ріст випереджає людські потреби, така ситуація може довести систему до її «охолодження».

Одним із шляхів, що може розв'язати цю проблему дисбалансу економічної системи, може бути логістика яка, згладжує такий дисбаланс БФЕС, сприяючи антикризовому розвитку.

Місія логістики – здійснювати постачання товарів у місце та в час, коли їх чекають. До видів діяльності сучасної логістика можна віднести: транспортні послуги, вантажообіг, складське господарство, обмін інформацією, управління запасами, пакування тощо. Ефективна логістика сприяє покращенню фінансово-економічного стану як приватного бізнесу, так і державних підприємств.

Поточним завданням логістики є організація такого географічного розташування джерел сировини, матеріалів, виробництва, складів готової продукції, яке забезпечувало б мінімальні витрати. Завдячуючи логістиці необхідні сировина та матеріали своєчасно подаються у процес виробництва, а готова продукція постачається каналами збуту до споживачів. То ж, будучи ефективним інструментом, господарювання, логістика сприяє запобіганню «напруження» чи «охолодження» БФЕС, оперативно реагуючи на зовнішні та внутрішні зміни.

У результаті, розв'язуються проблеми ресурсо-енергозбереження, проблеми зниження забруднення довкілля, проблеми забезпечення безпеки інформаційних потоків БФЕС тощо. Своєчасний контролінг та діагностика логістичної діяльності сприяють прискоренню розв'язання існуючих проблем.

Отже, ефективна логістика сприяє забезпеченню сталого антикризового розвитку.

Список використаних джерел:

1. Ankit, Seven Key Future Developments in Sustainable Logistics (November 3, 2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=2388359>
2. Peters, Karsten and Seidel, Thomas and Lämmer, Stefan and Helbing, Dirk, Logistics Networks: Coping with Nonlinearity and Complexity (April 26, 2014). In: Managing

Complexity, edited by Dirk Helbing (Springer, Berlin), Forthcoming [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=2429766>

3. Економічне управління підприємством : навч. посіб. / А. М. Колосов, О. В. Коваленко, С. К. Кучеренко, В. Г. Бикова ; за заг. ред. А. М. Колосова. – Старобільськ : Вид-во держ. закл. «Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка», 2015. – 352 с.

Каменюк А. Р.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

УМОВИ УСПІШНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЙОГО ОСНОВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕСУРСУ

Безперервна виробничо-господарська діяльність будь-якого підприємства передбачає наявність певного запасу матеріалів, сировини, палива та оборотних активів, що повинні використовуватися у виробничому процесі. Запаси на підприємстві займають особливе місце у складі майна підприємства. В той же час запаси формують особливу складу витрат діяльності підприємства, займаючи значну частку у структурі витрат та у собівартості виробництва готової продукції. Від того, наскільки правильно організовано їх облік, залежить точність визначення кінцевих результатів діяльності підприємства і, що не менш важливо, збереження самих запасів.

Підприємства для ведення господарської діяльності незалежно від форм власності та методів господарювання використовують виробничі запаси як одну з найбільш важливих і значних частин активів підприємства [1–3].

Запаси сировини та матеріалів, палива, запасних частин – це один із найнеобхідніших елементів у будь-якій системі економіки, якій вдається згладжувати нерівномірність виробничого процесу, споживання і розподілу благ матеріального характеру.

На наш погляд, для забезпечення ефективної діяльності підприємств та зростання їх потенціалу у сучасних умовах виникає необхідність створення якісно нової системи управління виробничими запасами. Адже основою виробництва

у будь-якій галузі економіки є постійна наявність у необхідних розмірах виробничих запасів, які використовуються підприємством у процесі здійснення господарської діяльності, впливаючи таким чином на результат діяльності підприємства.

Однак запаси можуть й негативно впливати на діяльність підприємства, особливо якщо їх рівень вище необхідного. Головним негативним наслідком наявності запасу в організації є збільшення поточних витрат.

Запаси в процесі створення й підтримки їх рівня супроводжуються наступними витратами:

- на управління запасами – це витрати з оформлення замовлення, витрати з оформлення договору поставки й комунікації з постачальниками, транспортні витрати, витрати зі складування та одержання замовлення;

- на зберігання, які тісно зв'язані зі складськими функціями й представлені наступними видами: амортизація основних фондів, що використовуються на складах; використання матеріалів, палива й енергії для реалізації складських функцій; оплата праці; оплата сторонніх послуг;

- від старіння запасів. Процес зберігання продуктів може викликати зміни їх фізико-хімічних властивостей. Втрата споживчої цінності запасів спонукає до появи негативних економічних наслідків у вигляді витрат від необхідності списання запасів. Ці витрати можна мінімізувати за допомогою детального вивчення ринкової ситуації, обсягу й структури попиту, тенденції розвитку технічного прогресу.

Тому розмір запасів повинен бути раціональним з метою скорочення витрат складського й транспортного господарств і сприяти до зростання оборотності оборотних активів підприємства, але в той же час повинен забезпечувати безперервність виробничого процесу, інакше можуть виникнути великі втрати від дефіциту матеріальних ресурсів. Щоб вирішити цю проблему, на будь-якому підприємстві, необхідна оптимальна система управління запасами.

Правильно обрана та продумана система управління запасами є основою формування оптимальної моделі управління підприємством, а такою інструментом

збереження та розширення ринку збуту продукції, зменшення оборотних активів, що звичайно приводить до збільшення прибутку підприємства.

На нашу думку, успішне функціонування підприємств можливе за умови своєчасного та якісного забезпечення підприємств необхідними запасами та ефективного їх використання. Раціональне використання сучасних матеріалів і не високих за вартістю сучасних матеріалів – одна з найважливіших умов збільшення випуску готової продукції та покращення економічних показників діяльності підприємства у цілому.

Важливим шляхом вирішення цього питання є докорінна перебудова системи матеріально-технічного постачання. Все це свідчить про необхідність глибокого та послідовного вивчення усіх можливих напрямів раціонального використання матеріальних ресурсів. Тому сучасний спеціаліст, в тому числі і економіст, повинен не тільки вирішувати питання забезпечення підприємства необхідними матеріальними ресурсами, але постійно здійснювати заходи щодо ресурсозабезпечення при одночасному підвищенні якості продукції.

Список використаних джерел:

1. Дроботя Я. А. Чинники ефективності логістики запасів у сільськогосподарських підприємствах / Я. А. Дроботя // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2009. – №1. – С. 45–51.
2. Дроботя Я. А. Оцінка ефективності логістичного управління запасами у сільськогосподарських підприємствах / Я. А. Дроботя // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2009. – №1. – С. 261–267.
3. Остапова Г. М. Логістичні підходи до управління матеріальними запасами промислового підприємства / Г. М. Остапова, К. М. Сиваш // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2007. – №1. – С. 247–251.

Канцур Я. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ
СИСТЕМИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Проблеми формування, розвитку та вдосконалення систем оперативного управління на підприємствах, що функціонують в умовах жорсткої конкурентної боротьби, носять актуальний характер, так як їх розв'язання сприяє підвищенню ефективності використання виробничого потенціалу з метою випуску конкурентоспроможної продукції за умови мінімізації витрат. Забезпечення конкурентоспроможності продукції та підприємств в цілому тісно пов'язане із використанням інноваційних технологій оперативного управління підприємством [1; 2]. В ринкових умовах високої ефективності господарювання можливо досягти тільки при такій організації виробничого процесу, яка дозволяє швидко реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, що потребує цілеспрямованої взаємодії окремих структурних підрозділів та своєчасного маневрування ресурсами, а отже, дієвої системи оперативного управління підприємством.

Науковцями оперативне управління визначається як «вплив на організацію, що складається з планування діяльності, постановки виробничих завдань, створення системи вимірювання та оцінки виконаної роботи, контролю за виконанням завдань, подальшого вдосконалення процесу управління» [3, с. 20]. До об'єктів оперативного управління відносять «процеси (виробництво, ремонт, транспортування) й ресурси (сировина та матеріали, трудові ресурси, праця, потужність підприємства)» [4, с. 46].

Основні завдання оперативного управління на підприємстві полягають у наступному:

- встановленні та обґрунтуванні обсягів робіт у всіх структурних підрозділах підприємства;

- забезпеченні постачання на ринки збуту продукції необхідного асортименту, заданої якості, в обумовлені терміни;
- максимізації ефективності використання усіх видів виробничих ресурсів;
- досягненні узгодженості роботи усіх структурних підрозділів;
- забезпеченні ритмічності виробництва;
- забезпеченні пропорційності завантаження обладнання;
- досягненні зменшення тривалості виробничих циклів.

Важливим елементом системи оперативного управління на підприємстві є розмежування показників та параметрів процесу виробництва у часі, а саме розбивка довгострокових, зокрема річних, планів на квартальні, місячні, подекадні, подобові, позмінні, почасові плани та показники. Не менш важливою є деталізація планів в межах окремих підрозділів з урахуванням визначеного проміжку часу.

Необхідність вдосконалення системи оперативного управління на підприємствах обумовлена наступними факторами:

- наявністю недосконалої нормативної бази, що регламентує виробничі процеси;
- відсутністю дієвих механізмів, алгоритмів та методів оцінки ефективності діючих систем оперативного управління;
- відсутністю дієвих методів аналізу відповідності діючих систем оперативного управління вимогам виробництва;
- недостатньою кількістю та якістю умов для саморозвитку системи оперативного управління підприємством;
- недостатнім рівнем контролю з боку керівництва за якістю та ефективністю оперативного управління.

За таких умов система оперативного управління перетворюється на механізм, який несе негативні наслідки, гальмує та унеможлиблює можливості підвищення ефективності виробництва, призводить до відчутних втрат матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, а отже потребує вдосконалення, а іноді впровадження нових сучасних інноваційних систем оперативного управління.

Основними завданнями вдосконалення системи оперативного управління підприємства є: зростання ефективності управління проектуванням нових виробів, підготовкою процесу виробництва, виробництвом, постачанням, збутом; перебудова і структурування інформаційних потоків між структурними підрозділами з метою отримання необхідної планово-облікової інформації на усіх рівнях управління.

Система оперативного управління на підприємстві повинна забезпечувати підтримку параметрів його функціонування у встановлених межах за рахунок своєчасного впливу на вхідні та вихідні потоки у функціональних підрозділах від проектування до збуту продукції в режимі реального часу. Для виявлення та попередження відхилень виробничого процесу від встановлених параметрів система оперативного управління повинна володіти повною інформацією щодо параметрів функціонування усіх структурних підрозділів підприємства, що вимагає інтегрування інформаційних потоків до системи оперативного управління. Отже, важливим завданням в межах роботи, націленої на вдосконалення оперативного управління, є побудова ефективної системи інформаційного забезпечення, що ґрунтується на сучасних комп'ютерних, програмних, інформаційних технологіях. Тобто, поглиблення автоматизації оперативного управління на підприємстві є вагомим фактором успіху в процесі вдосконалення системи оперативного управління на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан ; под ред. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 654 с.
2. Дубровин И. А. Организация и планирование производства на предприятиях / И. А. Дубровин. – М. : МГУПБ, 2000. – 237 с.
3. Гринько Т. В. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку / Т. В. Гринько // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 247–252.
4. Гринько Т. В. Формирование механизма инновационного развития предприятия / Т. В. Гринько // Инвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 7. – С. 18–22.
5. Економічне управління підприємством : навч. посіб. / А. М. Колосов, О. В. Коваленко, С. К. Кучеренко, В. Г. Бикова ; за заг. ред. А. М. Колосова. – Старобільськ : Вид-во держ. закл. «Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка», 2015. – 352 с.

Капуста Є. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Прийняття стратегічного рішення про інвестування інноваційної діяльності повинно ґрунтуватися на певних видах інвестицій за пріоритетними класифікаційними ознаками та враховувати особливості здійснення інноваційної діяльності. Для суб'єкту інвестування, тобто підприємства, важливим питанням, що вимагає вирішення, є визначення його привабливості та формування інвестиційних стратегій з урахуванням його привабливості.

Для об'єкта вкладання, тобто інвестиційного проекту, з метою впровадження, пріоритетним є інноваційний рівень, в залежності від якого інвестиційні стратегії будуть вирізнятися процесом здійснювання та методами інвестування.

Крім того, високий або середній рівень інноваційності інвестиційного проекту зумовить зміну його якісної ознаки, і проект із загального інвестиційного буде мати ознаку інноваційного інвестиційного проекту, що сприятиме підвищенню його привабливості, привабливості підприємства та активізації обох видів діяльності: інвестиційної та інноваційної у їх взаємозв'язку.

Традиційна думка науковців щодо інвестиційної привабливості підприємства [2], полягає в тому, що під цим поняттям розуміють сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку й впровадження інновацій та можливості залучення інвестиційних ресурсів.

Головною складовою для визначення доцільності інвестування в інновації є інноваційний рівень інвестиційних проектів. Проте така характеристика проекту застосовується достатньо рідко, є непоширеною, оскільки більшість дослідників аналізують економічну та інші види ефективності інвестиційних проектів [1] у відриві від його інноваційності, в той час як інноваційність зумовлює види ефективності та кількісні характеристики ефектів, які спроможний генерувати інвестиційний або інноваційний (в даному разі) проект.

Основними принципами оцінки інноваційного рівня інвестиційних проектів є їх відповідність завданням галузі, регіону, господарюючого суб'єкта. До найбільш загальних завдань можна віднести: встановлення пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки; створення нововведень, оснований на принципах виробництва і переробки сировини та випуску товарної продукції, що має вищу конкурентоспроможність порівняно з імпортними аналогами [2].

Врахування як інвестиційної привабливості, так і інноваційного рівня інвестиційного проекту доцільно враховувати при формуванні інвестиційних стратегій інноваційної діяльності підприємства через технологію планування інноваційного розвитку підприємства на стратегічному рівні, яку запропоновано реалізовувати у такій послідовності:

- формування інформаційного забезпечення стратегічного планування інноваційного розвитку промислового підприємства;
- визначення цілей підприємства у сфері досягнення відповідного рівня інноваційного розвитку;
- аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства;
- обґрунтування інструментарію вибору стратегій досягнення інноваційного розвитку підприємства;
- формування альтернативних пакетів стратегій досягнення очікуваного рівня інноваційного розвитку підприємства;
- розроблення стратегічного плану досягнення інноваційного розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Кам'янська О. В. Визначення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства / О. В. Кам'янська, Ю. М. Шкіль // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – №1. – С. 61–65.
2. Приказка С. І. Організаційно-економічні складові стимулювання інноваційної привабливості промислових підприємств в сучасних умовах / С. І. Приказка // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №1. – С. 93–97.

3. Колісник В. О. Перспективи розвитку інвестиційної діяльності в Україні / В. О. Колісник, І. В. Тімар // Матеріали XIII міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Наукові дослідження у Східній Європі». Т. 1. – Вінниця : ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. – С. 117–120.
4. Гринько Т. В. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т. В. Гринько // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 15–16.
5. Гринько Т. В. Формирование механизма инновационного развития предприятия / Т. В. Гринько // Инвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 7. – С. 18–22.
6. Бикова В. Г. Розвиток національної інноваційної системи в умовах глобалізації економічних процесів / В. Г. Бикова, А. Г. Буштрук // «Економіка і менеджмент – 2013: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку» : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф. – Т. 6. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку: держава, регіон, галузь, суб'єкт господарювання. – 24–25 квіт. 2014 року. – Дніпропетровськ : Видавець Біла К. О., 2014. – С. 20–22.

Касянова А. В., д. е. н. Колосов А. М.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

(м. Старобільськ, Україна)

ФОРМУВАННЯ АДАПТАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРИ ЗМІНІ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ

Досвід діяльності організацій, що вимушені змінювати середовище функціонування (як це відбулося з організаціями, переміщеними з тимчасово неконтрольованої території України) доводить, що успішне управління ними потребує інноваційного підходу в частині пристосування до умов нового середовища. Аналіз діяльності таких організацій протягом більше трьох років, зокрема, освітніх закладів в Донбасі, показує, що в дійсності процес їхнього відновлення й розвитку є результатом подолання численних труднощів на основі поєднання зусиль самих закладів та їхніх засновників у напрямку створення єдиного адаптаційного механізму, якій поєднує організаційні, фінансові, соціальні, гуманітарні та інші аспекти управління.

Досліджувана проблема поки що не досить активно висвітлюється в наукових колах, але попереднє уявлення про проблематику формування адаптаційних механізмів тимчасово переміщених освітніх закладів складається під

впливом введеної Законом України категорії тимчасово переміщеної наукової установи [1].

Будь-які організації самі по собі наділені певними адаптаційними можливостями пристосування до нових умов функціонування. Так, організації, що з самого початку мали найбільш розвинену структуру у просторі, мають більші можливості адаптації, ураховуючи на те, що частина їхніх підрозділів, навіть таких, що раніше були периферійними, залишаються функціонувати на своєму власному місці. Тоді лише частка з них підлягають переміщенню.

Характер структурної перебудови організації у формалізованому вигляді може бути відображений засобами переформатування вихідного графа структури організації B до її нового графу H у результаті її переміщення згідно із схемою, наведеною на рис. 1.

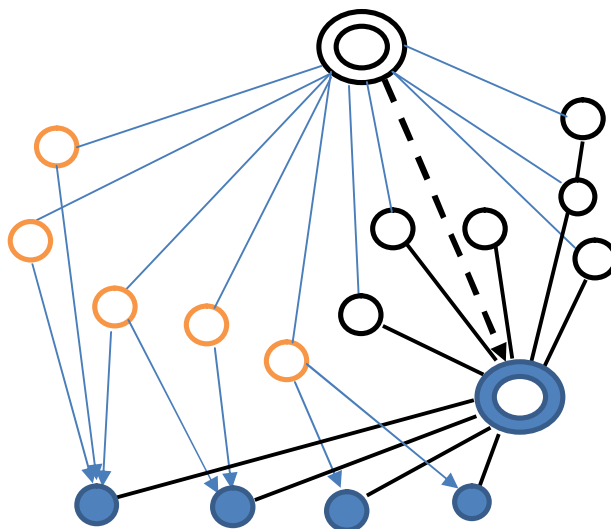


Рис. 1. Схема переформатування графа структури навчального закладу в процесі його переміщення:

◎ – центральний офіс до переміщення; ◎ – центральний офіс після переміщення; ○ – переміщені підрозділи; ○ – не переміщені підрозділи; ● – нові місця розташування переміщених підрозділів

Відповідно до схеми на рис. 1 можна вважати доцільним оцінювати стан «збереження» будь-якої організації, що підлягає переміщенню, за допомогою наступного коефіцієнту збереження структури організації $K_{зб.стр}$:

$$K_{зб.стр} = P_n / P_{заг} < 1,$$

де P_n – кількість підрозділів, що залишаються в незмінному стані;

$P_{заг}$ – загальна кількість підрозділів.

Додатково можуть бути застосовані показники збереження активів $K_{зб.акт}$, персоналу організації $K_{зб.пер}$ та інших, які можна визначати за формулами:

$$K_{зб.акт} = V_{н.акт} / V_{заг.акт} < 1, K_{зб.пер} = Ч_n / Ч_{заг} < 1,$$

де $V_{н.акт}$ – вартість активів організації, які залишаються незмінними в процесі її переміщення;

$V_{заг.акт}$ – загальна вартість активів організації;

$Ч_n$ – чисельність персоналу підрозділів, що не змінюють свого місцезнаходження;

$Ч_{заг}$ – загальна чисельність персоналу організації.

Очевидно, що чим ближче до 1 мають значення визначені коефіцієнти, тим менша складність завдань організації з адаптації до нових умовах функціонування і, навпаки, різниця між 1 і значенням коефіцієнтів збереження по вказаних видах ресурсів $(1-K)$ відображає частку втрачених ресурсів, на фоні якої організація поновлює своє функціонування в нових умовах. На основі запропонованих коефіцієнтів може бути побудована система оцінювання адаптаційних здатностей переміщеної організації, а саме:

якщо організація відновлює своє функціонування на новому місці відповідно до своєї статутної діяльності при найменшій втраті своїх ресурсів, коли $(1-K) < 0,2$ початкового потенціалу, то продемонстровані адаптаційні здатності слід вважати *іманентними*, тобто такими, що властиві будь-якій організації;

якщо ж організація відновлює своє функціонування при втраті своїх ресурсів в межах $0,2 < (1-K) < 0,5$, то її адаптивні властивості слід вважати *розвинутими*, тобто здобутими вже в нових умовах функціонування організації;

якщо ж організація відновлює своє функціонування при втраті своїх ресурсів при $(1-K) > 0,5$, то її адаптивні властивості слід вважати *виключними*.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до деяких законів України щодо діяльності вищих навчальних закладів, наукових установ, переміщених з тимчасово окупованої території та з населених пунктів, на території яких органи державної влади тимчасово не здійснюють свої повноваження [Електронний ресурс] / Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2016. – № 51. – Ст. 840. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1731-19>

Д. е. н. Коваленко О. В., Бахтін І. В.

Запорізька державна інженерна академія (Україна)

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних економічних умовах існує гостра необхідність збільшення обсягів інвестицій до виробничого сектору економіки України. Для забезпечення конкурентоспроможності продукції, що виробляється, необхідно активізувати інвестиційні процеси на підприємствах. Хронічне недоінвестування призводить до утворення на підприємствах великого обсягу фізично зношених та морально застарілих машин і устаткування. Відбувається інтенсивне оновлення вимог ринку до продукції, тому вкрай важливо постійно фінансувати розробки та впроваджувати інноваційні технології.

Розумне управління процесом підвищення інвестиційної привабливості усіх сегментів інвестиційного ринку і, перш за все підприємств, значно поліпшить інвестиційний клімат країни.

Інвестиційна привабливість підприємства – це система якісних і кількісних факторів, яка характеризує платоспроможний попит підприємства на інвестиції.

Будучи об'єктом інвестиційного ринку, підприємство має не тільки власну інвестиційну привабливість, а й одночасно перебуває в інвестиційному просторі інших об'єктів інвестиційного ринку. Тому інтегральну оцінку інвестиційної привабливості підприємства необхідно проводити з урахуванням його галузевої приналежності та інвестиційної привабливості регіону, в якому воно знаходиться.

Формування інвестиційної привабливості підприємства являє собою тривалий складний процес, що включає кілька основних етапів (рис.1).

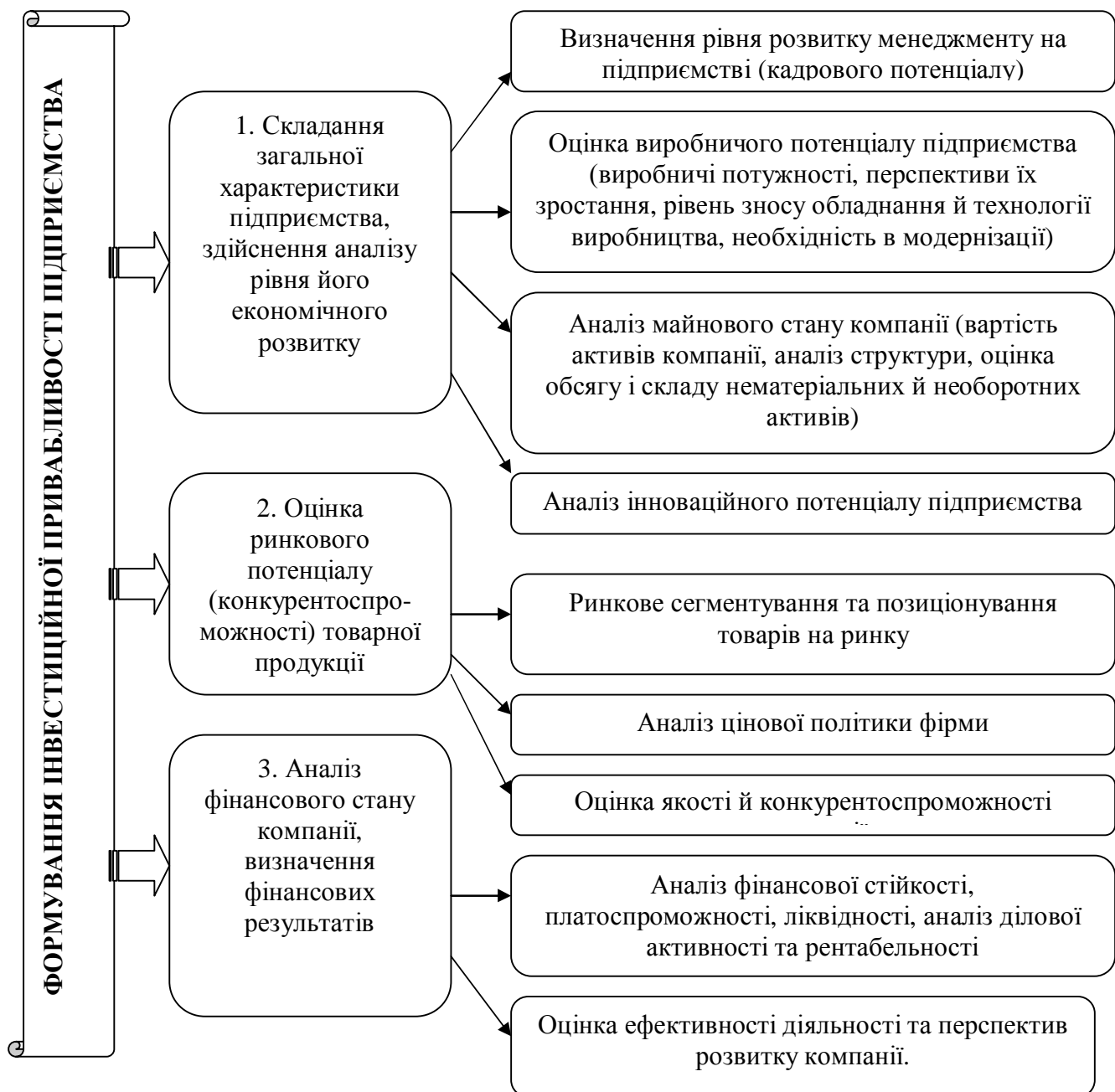


Рис. 1. Процес формування інвестиційної привабливості вітчизняного підприємства
Джерело: складено за [1]

Потреби сучасної економіки, накопичення теоретичних знань і досвіду їх практичного використання зумовили поглиблення поділу праці в сфері інвестиційної діяльності та виділення окремого професійного виду діяльності з оцінки інвестиційної привабливості потенційних об'єктів інвестування. Необхідність здійснення порівняльних оцінок з метою їх використання в якості інформаційної бази для прийняття рішень про інвестування зумовили необхідність отримання порівнянних

і ранжируваних результатів оцінки інвестиційної привабливості, що тягне за собою розвиток методології здійснення комплексних, рейтингових оцінок.

Розроблені методики оцінки інвестиційної привабливості можна умовно поділити групи: 1) методики, що ґрунтуються на статистичній інформації; 2) методики, що ґрунтуються на різноманітних оцінках експертів; 3) комбіновані методики (ґрунтуються на експертно-статистичних розрахунках) [2, с. 325].

Існуючі методи оцінки інвестиційної привабливості, засновані на методах фундаментального і технічного аналізу, методології оцінки вартості бізнесу при наявності комплексності і використанні значущих показників в оцінці не завжди спираються на основоположні фактори довгострокового розвитку підприємств. Однією з таких основ розвитку економіки є існування життєвих циклів, як окремих елементів, так і економічних систем в цілому. Існуючі в теорії згадки про взаємозв'язок відповідних етапів життєвого циклу об'єктів інвестицій і їх інвестиційної привабливості не формалізовані, не завжди мають вигляд сформованої методики, тому є значною прогалиною сучасної економічної науки.

Список використаних джерел:

1. Аранчій Д. С. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу / Д. С. Аранчій, С. А. Гончаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 3. – Т. 2. – С. 59–64
2. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посіб. / Т. В. Майорова. – К. : ЦУЛ, 2013. – 376 с.

Колейник Є. М., к. е. н. Хуторської П. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ
В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Світовий досвід переконує, що логістика та управління нею є чи не найважливішим з напрямків руху держави загалом і кожної фірми чи підприємства зокрема у зв'язку зі становленням ринкових відносин. В наш час логістика переживає стадію бурхливого розвитку. Багато питань, пов'язаних з термінологією

та основним поняттям логістики поглиблюються та уточнюються, розробляються нові теоретичні положення, вирішення логістичними методами цілого ряду проблем.

В країнах з розвинутою ринковою економікою логістиці приділяється значна увага. І це є достатньо зрозумілим, тому що за оцінками економістів від 16 до 25 % валового національного продукту пов'язане з логістичними системами. Прикладом є економіки таких країн, як США, Японії, Німеччини, Франції і Великобританії [1].

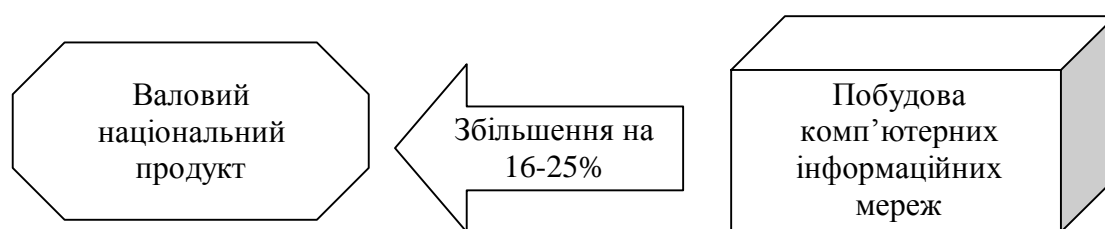


Рис. 1. Вплив торговельної логістики на валовий національний продукт США, Японії, Німеччини, Франції і Великобританії [1]

Впровадження новітніх методів логістики дозволяє скоротити до мінімуму, а в деяких випадках практично ліквідувати майже все види матеріальних запасів у сфері ритейла, пошвидшити швидкість обертання оборотних коштів, забезпечити споживачів якісною продукцією, сервісом, скороти терміни поставки продукції та ін.

На макро- і мікрорівнях економіки України застосування логістики обумовлено наступними факторами:

- євроінтеграційними процесами та активна участь в них України;
- проникненням на вітчизняний ринок транснаціональних компаній та встановленням стійких партнерських зв'язків з іноземними компаніями, які використовують сучасні підходи в управлінні;
- низький рівень використання достатньо високого транзитного потенціалу нашої держави, яке обумовлене вигідним географічним положенням та досить потужним транспортним комплексом;
- дуже швидким розвитком логістичних послуг при незадоволеності в значній мірі зростаючого попиту на високоякісні послуги європейських стандартів;

- зростаючу тенденцію до логістичного аутсорсингу;
- спробами наближення параметрів промислового виробництва до сфери послуг – виготовлення продукції невеликими партіями на замовлення;
- додаткові можливості виживання та розвитку підприємств в умовах нечітко прогнозованих економічних результатів, звуження попиту та кризи.

Логістичний підхід в управлінні підприємством дещо змінює звичні пріоритети в господарській діяльності. Першочергове значення та роль відводиться різним процесам на підприємстві (матеріального, інформаційного забезпечення і т. і.). Продукт, як результат, в цьому процесі відсувається на задній план. В цьому контексті саме управління різними процесами на підприємстві є сучасним баченням управлінського процесу, яке переважає традиційні форми управління, як за творчим потенціалом, так і за результативністю системи в цілому. Завдяки такій переорієнтації першочерговими стають якісні результати ніж кількісні [3].

Згідно з Бауерсоком [2] слабкі сторони логістики загалом пов'язані з людським фактором, а саме:

- недосконалість традиційної організаційної структури управління підприємствами, в яких повноваження і обов'язки розподілені таким чином, що це не сприяє логістичній інтеграції;
- опір персоналу змінам, при впровадженні логістичного підходу;
- наявність дисципліни на низькому рівні у логістичному ланцюзі;
- відсутність даних про неефективні дії персоналу внаслідок помилкових дій або недостатньої кваліфікації персоналу;
- застаріла система оцінки і мотивації персоналу, яка ускладнює міжфункціональну координацію та співпрацю між окремими підрозділами.

Отже, при системному управлінському підході щодо подолання слабких сторін ефективна логістика допомагає вирішити цілий ряд проблем:

- підвищення оборотності оборотних коштів за рахунок прискорення обороту товарів на складі, зменшення загального рівня запасів, оптимізації циклічності та зниження дебіторської заборгованості шляхом покращення обробки замовлень та підвищення рівня обслуговування клієнтів;

- ефективного використання площі складських приміщень;
- скорочення транспортних витрат за рахунок оптимізації партій відвантаження та маршруту рухів транспортних засобів;
- підвищення рівня використання обладнання, а звідси й ритмічності виробництва;
- зменшення кількості похибок та збоїв при виконанні замовлень;
- підвищення споживчої цінності товарів та ін.

Безсумнівно, логістика має великий потенціал, який сприяє підвищенню організаційно-економічної стійкості підприємства на ринку, та, як наслідок, підвищення його конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Торговельна логістика : навч. посіб. / П. Ю. Балабан, Н. М. Тягунова, В. І. Місюкевич, Н.І. Михайлюкова. – К: Центр учбової літератури, 2014. –148 с.
2. Бауерсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауерсокс, Д. Дж. Клосс ; пер с англ. Н. Н. Барышниковой, Б. С. Пинскера. – 2-е изд. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640 с.
3. Тюріна Н. М. Логістика : навч. посіб. / Н. М. Тюріна, І. В. Гой, І. В. Бабій. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 392 с.

Коломієць С. А.

м. Полтава, Україна

**РОЗВИТОК КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН
ЧЕРЕЗ СІМЕЙНІ ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА**

Роль кооперативних відносин є значною у розвитку сільської місцевості, що обумовлено розповсюдженістю фермерських господарств та тим, що місцеві сільські ради спираються в основному на фермерські господарства у питаннях підтримки соціальної інфраструктури та вирішення основних соціальних питань сільського населення. З 01.05.2016 почали діяти Зміни до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних

фермерських господарств. Як свідчить зміст цього оновленого закону, головним завданням його є залучити до утворення сімейних фермерських господарств, насамперед, особисті селянські господарства, створити зрозумілий та максимально простий для громадян порядок утворення сімейних фермерських господарств. Але впровадження цього закону досить сильно залежить від проведення реальних заходів, а саме: вирішення питань оподаткування сімейних фермерських господарств, наявність конкретних заходів зі сторони держави для стимулювання створення нових господарств та ін. Фермерські господарства є формою підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, відповідно до закону [1]. Проблеми функціонування кооперативних відносин, які гальмують подальший розвиток сільськогосподарської кооперації та сільський розвиток в цілому, можна вирішити за рахунок розвитку фермерського руху, зокрема сімейних фермерських господарств. Сьогодні можливості для трансформації сільських домогосподарств у сімейні фермерські господарства все ще доволі обмежені – у селян немає доступу ні до знань, ні до технологій, а головне – до ресурсів, як матеріальних, так і технічних. Дана форма господарювання на селі все ще маловідома. Кількість підприємств нами представлено в табл. 1.

Наведені показники (табл. 1) свідчать, що у 2016 році кількість підприємств на кооперативних засадах мала тенденцію до збільшення, в порівнянні до 2015 року (на 142 одиниці), але в порівнянні до базового року, навпаки – зменшилась на 0,2 %. Кількість фермерських господарств, навпаки, становить основну частку у загальній кількості сільськогосподарських підприємств 70,6 %. Проблема зводилась до того, що діяльність кооперативів в Україні відбувається нерівномірно, це пов'язано зі слабким рівнем державної фінансової підтримки сільськогосподарських кооперативів та недостатнім рівнем знань сільського населення щодо переваг кооперації.

Таблиця 1. Кількість підприємств за організаційно-правовими формами господарювання в Україні за 2012-2016 рр., (одиниць)

Показники	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2016 до 2012 (+/-)
Усього	49415	49046	46199	45379	47697	-1736
Господарські товариства	8235	8245	7750	7721	8700	+465
Приватні підприємства	4220	4095	3772	3627	3752	-468
Кооперативи	848	809	674	596	738	-110
Фермерські господарства	34035	34168	33084	32303	33682	-353
Державні підприємства	296	269	228	241	222	-74
Підприємства інших форм господарювання	1781	1460	691	891	603	-1178
у % до підсумку						
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Господарські товариства	16,7	16,8	16,8	17,0	18,2	+1,5
Приватні підприємства	8,5	8,3	8,2	8,0	7,9	-0,6
Кооперативи	1,7	1,6	1,4	1,3	1,5	-0,2
Фермерські господарства	68,9	69,7	71,6	71,2	70,6	+1,7
Державні підприємства	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	-0,1
Підприємства інших форм господарювання	3,6	3,0	1,5	2,0	1,3	-2,3

Джерело: узагальнено автором на основі: [3, с. 171].

На нашу думку, з метою пропаганди перетворення перспективних домогосподарств у сімейні ферми необхідно провести широке коло таких заходів як: навчальні курси, тренінги, розповсюдження інформаційних матеріалів та ін. Розширення кооперативних форм господарювання можливо за рахунок залучення до нього особистих селянських домогосподарств, господарств населення з урахуванням поліпшень діючого законодавства з створення фермерських господарств. Окремі автори вважають, що саме «...сімейні фермерські господарства найбільш ефективні і загальноприйняті» [2, с. 26]. Таким чином, створення мережі сімейних фермерських господарств у сільській місцевості та перетворення частини особистих селянських господарств на сучасні товарні фермерські господарства сприяло б розв'язанню проблеми зайнятості і доходів значної частини сільського населення. Крім того, це дасть можливість створення додаткових робочих місць, насамперед, для молоді, поповнення місцевих. На законодавчій основі необхідно розробити державну підтримку, долучивши сімейні фермерські господарства до категорії пільгової системи оподаткування. Крім того, в край

необхідним є створення сприятливих умов для позиціювання на зовнішніх і внутрішніх ринках сімейних фермерських господарств та їх об'єднань – сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про фермерське господарство» №973-IV від 19/06/2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/973-15>
2. Іванух Р. А. Розвиток сільськогосподарської кооперації в умовах переходу до ринкової економіки / Р. А. Іванух, О. О. Жовтанецька // Економіка АПК. – 2001. – № 12. – С. 25–31.
3. Сільське господарство України за 2016 рік : стат. зб. / [=за ред. О. М. Прокопенко]=. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 247 с.

Колосова К. А., д. е. н. Чеботарьов В. А.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

(м. Старобільськ, Україна)

**ТЕХНОЛОГІЯ ПІДТРИМКИ ФІНАНСОВОГО БАЛАНСУ
ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Традиційно розуміння фінансової стабільності роботи підприємств пов'язують з поняттям ліквідності, як їхньої здатності розраховуватися за своїми точними зобов'язаннями перед своїми контрагентами шляхом перетворення власних активів на гроші. При цьому, у залежності від використовуваних для умовної продажі активів застосовують показники абсолютної, швидкої або загальної ліквідності. При всій об'єктивності застосовуваних показників як мірила фінансової незалежності підприємств, слід відмітити їхню невідповідність умовам сучасного етапу глобалізованого ринкового середовища, коли на фоні протистояння на конкурентних ринках все більш важливим стає загальне прагнення до підтримки стійкого фінансового балансу у взаємовідносинах контрагентів по вертикальних та горизонтальних ланцюгах створення, виробництва й розповсюдження продукції, як в межах єдиних корпорацій, так і в умовах звичайних контрактних відносин. Небезпека фінансової неспроможності лише одного

підприємства – ланки цілісного фінансового ланцюгу може призвести до значних його фінансових втрат з урахуванням мультиплікаційного ефекту. Отже, все більше постає як актуальна задача додержання всіма підприємствами цілісного ланцюгу умов певного фінансового балансу взаємовідносин, що потребує вдосконалення самої технології підтримки такого балансу.

С цією метою основну формулу балансу коштів підприємства [1]:

$$НА + ВЗ + ДЗ = (К + ІК) + ЗД + ЗС + КЗ, \quad (1)$$

де НА – необоротні активи; ВЗ – виробничі запаси і грошові кошти;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

К – капітал і резерви підприємства;

ІК – інші кошти в розрахунках;

ЗД – довгострокові кредити і позики (запозичення), взяті підприємством;

ЗС – короткострокові запозичення підприємства, які, як правило, використовують на покриття нестачі оборотних коштів;

КЗ – кредиторська заборгованість підприємства.

Якщо вичленимо з обох сторін рівняння (1) інгредієнти ДЗ і КЗ, що відображають стан фінансових відносин з учасниками ринкових відносин, то цілісне рівняння (1) перетворюється на дві нерівності (2) і (3) [2]:

$$НА + ВЗ \leq (К + ІК) + (ЗД + ЗС), \quad (2)$$

$$ДЗ \geq КЗ. \quad (3)$$

Нерівність (2) показує, на скільки необоротні і оборотні виробничі фонди підприємства погашаються за рахунок власного та прирівняного до нього капіталу. Нерівність (2) показує, наскільки розрізняються показники дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства у взаємовідносинах із підприємствами, що входять до середовища його функціонування. Інгредієнти нерівностей (2) і (3) мають власну динаміку змінювання в процесі діяльності підприємства, але при цьому баланс за формулою (1) завжди залишається математичним рівнянням. Згрупуємо інгредієнти формули (1) по сферах, у яких вони формується, відповідно до схеми, показаної на рис. 1.

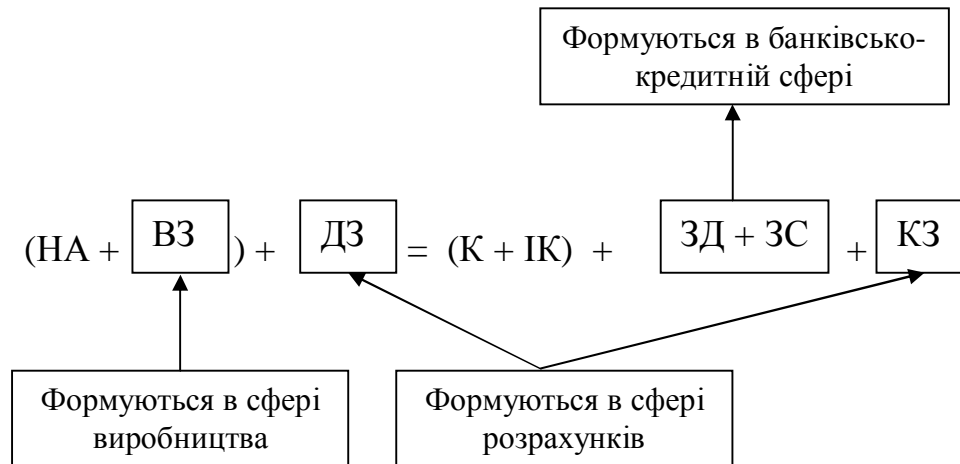


Рис. 1. Сфери формування складових балансу його фінансових коштів

Схема на рис. показує, що власне всередині підприємства формуються лише сума його виробничих запасів і грошових коштів – ВЗ, довгострокові й короткострокові запозичення (ЗД + ЗС) формуються в сфері відносин з банківськими установами, а баланс дебіторсько-кредиторської заборгованості формується суто у взаємовідносинах із іншими підприємствами.

Завдяки представленій структуризації формули фінансових засобів підприємства підтримка їхнього балансу потребує чіткого дотримання наступної технології, яку можна скласти з наступних чотирьох операцій.

1. Фінансування потрібних для діяльності підприємства виробничих запасів і грошових коштів ПЗ суто за рахунок власних коштів, тобто, підтримка наступної умови:

$$(К + ІК - НА) \geq ВЗ. \quad (4)$$

2. У разі невиконання умови (4) фінансування виробничих запасів і грошових коштів підприємство здійснює, окрім власних коштів, також шляхом залучення довгострокових запозичень ЗД, тобто, за умови:

$$(К + ІК - НА + ЗД) \geq ВЗ. \quad (5)$$

3. У разі невиконання умови (5) фінансування виробничих запасів і грошових коштів ПЗ підприємство здійснює, окрім власних коштів, також шляхом залучення ще й короткострокових запозичень ЗК, тобто, за умови:

$$(К + ІК - НА + ЗД + ЗК) \geq ВЗ. \quad (6)$$

4. Очевидно, що виконання технологічних операцій 1-3 здійснюється на фоні перевищення дебіторською заборгованістю кредиторської ($ДЗ > КЗ$), інакше не виконується основне рівняння (1). Отже, у разі неможливості виконання також і умови (б) (наприклад, через недостатньо позитивний імідж підприємства в очах банківської установи), джерелом покриття нестачі власних коштів є витребування дебіторської заборгованості аж до рівності $ДЗ = КЗ$, а краще й до нерівності $КЗ > ДЗ$.

Список використаних джерел:

1. Ковалева А. М. Финансы фирмы : учебник / А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 528 с.
2. Управління стійкістю підприємства : моногр. / А. М. Колосов, К. А. Колосова, Г. П. Штапук ; за заг. ред. А.М. Колосова. – Старобільськ : Вид-во ЛНУ імені Тараса Шевченка, 2016. – 336 с.

Коршунов С. О., Курінна І. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЕКОНОМІКА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Однією із найважливіших сфер життя суспільства, а також кожного індивідуума є саме економіка. Адже при відсутності економіки життя суспільства стало б неможливим. Кожна людина протягом свого життя стикається з найрізноманітнішими явищами економіки. Це покупки, підвищення зарплати, кредит тощо.

Підприємницька діяльність є одною з форм економічної діяльності. Поняття підприємництва розуміє під собою самостійну, систематичну діяльність, яка зумовлює виробництва продукції [1]. При цьому існують також й суб'єкти підприємницької діяльності, які поділяються на дві гілки.

1. Господарські організації.
2. Особи, які займаються господарською діяльністю та при цьому зареєстровані як підприємці.

Перший із суб'єктів підприємництва розуміє під собою юридичних осіб, які займаються господарською діяльністю та зареєстровані. Другий же суб'єкт це громадяни України й також іноземці. При цьому важливим є те, що в першому випадку індивідуальна діяльність громадян виконується на свій страх та ризик, а також саме від свого імені. В протилежному ж випадку, юридичні особи визначають організації. Саме ці організації мають власне майно, несуть свої права та обов'язки, а також можуть представляти себе в суді. На противагу фізичним особам, юридичні особи існують окремо від фізичних осіб, якими вони були утвореними. Загалом важливу роль в даному питанні відіграють саме обсяги діяльності господарства. Домінуючу роль в даному аспекті відіграє підприємство саме як юридична особа.

Для виникнення підприємства повинні відбуватись певні процеси, такі як – об'єднання майна та трудових ресурсів. Це сприяє господарській діяльності та є невід'ємною його складовою. Попри велику диференціацію підприємств все таки існують риси, які притаманні усім.

1. Сукупність методів виробництва, а також трудових ресурсів є технологічною стороною підприємства.
2. Будь-яка підприємницька діяльність є складовою економіки не тільки національної, але й міждержавної.
3. Економічна відособленість.
4. Частинка суспільства, або ж колектив – підприємство.
5. Фінансова самостійність підприємств [2].

Кожна з цих рис відіграє важливу роль у підприємницькій діяльності. До прикладу без існування тих же самих трудових ресурсів та методів виробництва неможливе й саме виробництво продукції на ринок. При цьому кожне підприємство робить акцент на виготовленні конкретних товарів, виконанні певних робіт та наданні послуг. Тобто не важливо чи відбувається виробництво певної частини чогось іншого, чи одразу сам продукт у кінцевому вигляді. Не менш важливим аспектом у даній темі є те, що підприємства відрізняються економічною відособленістю. Іншими словами усе, що пов'язане безпосередньо з підприємством. Це може бути як і методи та засоби виробництва продукції, так і майно та техно-

логії. В цьому плані підприємство є окремою одиницею із власними правилами. При таких умовах підприємство залишає за собою право самостійно займатись своїм розвитком та організацією процесу виробництва. До прикладу це набір персоналу, керування процесом, реалізація продукції, а також отримання прибутку.

Тому проаналізувавши все вищесказане можна прийти до висновку, що суб'єкти підприємства – це особи, що займаються підприємницькою діяльністю, метою яких є соціально-економічні результати для отримання максимального прибутку. При цьому існує певний розподіл суб'єктів підприємницької діяльності на фізичних та юридичних осіб. Також важливим є той аспект, що при високому рівні диференціації все таки є притаманні риси усім типам підприємств не тільки у національній економіці, але й у міждержавній економіці.

Список використаних джерел:

1. Гой І. В. Підприємництво : навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.
2. Підприємницьке право : навч. посіб. / за ред. О В Старцева. – К. : Істина, 2006. – 208 с.
3. Гринько Т. В. Організаційно-економічний механізм у системі управління господарською діяльністю закладів охорони здоров'я / Т. В. Гринько, В. А. Шевченко // Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: І. М. Репіна (голов. ред.) [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2016. – Вип. 36–37. – С. 96–110.

Костюк М. Ю., Тімар І. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ – СУЧАСНИЙ ОБ'ЄКТ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У сучасних умовах високорозвинені країни вбачають рушійною силою розвитку бізнесу і майбутнього процвітання – знання, а саме інтелектуальний капітал. Сьогодні інформаційно-інтелектуальні технології стали стартапом для поширення й розвитку інтелектуальної праці, яка може суттєво покращити соціально-економічну структуру виробництва в цілому. При цьому, дана тенденція є

актуальною не тільки для високотехнологічних сфер (мікроелектроніка, нанотехнології, геноінженерія, штучний інтелект тощо), а й для традиційних галузей України (машинобудування, металургія, хімічна промисловість, електроенергетика тощо). Так, важливим фактором економічного розвитку високотехнологічного суспільства є впровадження інновацій та інвестицій в «людські знання». Це підтверджується досвідом провідних країн світу, таких як: Німеччина, Франція, США, Велика Британія, Японія та багатьма іншими, де головний акцент зроблено на розвиток науки. Саме ці країни є світовими лідерами з виробництва та впровадження новітніх технологій, оскільки велика частка інвестиційного капіталу вкладається в національні науково-дослідницькі та інноваційні системи, де основну роль відіграє підприємництво.

Порівняно зі світовими тенденціями, ситуація в Україні в даній сфері значно гірша. На даному етапі держава намагається спрямувати зусилля на відновлення ефективного функціонування науки та підтримку розвитку наукомістких технологій задля побудови постіндустріального суспільства, де головна увага приділятиметься відновленню й розробці інститутів інтелектуальної власності. Оскільки Україна має величезний природний і людський потенціал, розвиток інтелектуального капіталу в масштабах держави з метою формування ефективного управління можливий лише на основі створення великих стратегічних проєктів, де основне місце відіграє національна економіка, а джерелами фінансування можуть виступати комбінації власних, залучених та позичкових коштів. Це ставить питання вибору оптимальної моделі управління з пріоритетними стратегічними цілями, що є великою проблемою для країни, адже система інтелектуальної власності у нашій державі почала складатися лише в кінці минулого століття.

Першим, хто запровадив термін «інтелектуальний капітал» у науковий простір був Т. Стюарт, який визначав цю категорію сукупністю «знань усіх працівників компанії, що забезпечують її конкурентоспроможність» [1, с. 38]. В подальшому лауреати Нобелівської премії з економіки 1971 р. і 1987 р. С. Кузнець та Р. Солоу продовжили дослідження цієї економічної категорії, зробивши значний внесок у розвиток теорії інтелектуального капіталу [2, с. 82].

Тож, з наукової точки зору, «всі нагромадження у процесі інтелектуальної діяльності сукупності знань, досвіду, навичок, творчості, здібностей, взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва та обміну з метою одержання доходу є інтелектуальним капіталом» [3, с. 70].

Інтелектуальний капітал підприємства складається з наступних елементів: людського капіталу (знання, навички, творчі здібності, моральні цінності, культура праці); структурного (організаційного) капіталу (технічне і програмне забезпечення, патенти, товарні знаки, оргструктура, культура організації); ринкового капіталу (зв'язки з клієнтами, інформація про клієнтів, історія взаємин із клієнтами, бренд). Оскільки всі три складові мають синергічну комбінацію, можна констатувати, що зазначені елементи інтелектуального капіталу створюють унікальну цінність і конкурентну перевагу.

На практиці важливе значення має аналіз та оцінка інтелектуального капіталу, що потребує теоретичних досліджень і обґрунтування пропонованих методів та інструментарію. Поширеною є думка, що найбільш використовуваними інструментами оцінки інтелектуального капіталу підприємства є коефіцієнт Тобіна, Скандія Навігатор, ICRating. На думку сучасних вчених, «компанії, які володіють значним інтелектуальним капіталом, відрізняються високим рівнем конкурентоспроможності, характеризуються використанням сучасних методів і технологій менеджменту, наявністю дорогого бренду, мають достатньо високий коефіцієнт Тобіна (співвідношення ринкової ціни і ціни заміщення її реальних активів будівель, споруд, устаткування й запасів) [4, с. 177].

Численні дослідження показують, що у той час, коли високорозвинені країни формують найсучасніші інноваційні системи, засадою яких є новітні знання, Україна значно погіршує свої позиції в інтелектуальній сфері, що обумовлено невідповідністю сучасному економічному і технологічному розвитку. Аби покращити ситуацію, нашій країні необхідно: по-перше, за рахунок державних коштів та коштів підприємств розробити сучасну систему фінансування наукових досліджень та розробок до показників Європейського союзу, створити сучасні державні лабораторії на базі вищих навчальних закладів з високим рівнем технічного оснащення і забезпечити відкритий доступ суб'єктів наукової і підприємни-

цької діяльності до них; по-друге, посилити фінансові стимули щодо використання результатів наукових досліджень; по-третє, створити сприятливі умови для розвитку малого і середнього бізнесу як основи формування інтелектуального капіталу.

Список використаних джерел:

1. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Томас А. Стюарт : пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
2. Манухіна М. Ю. Інтелектуальний капітал і його роль у формуванні інноваційної економічної системи / М. Ю. Манухіна // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2016. – № 6. – 82-86 с.
3. Чуприна О. О. Джерела та обсяги інвестицій в інтелектуальний капітал підприємств України / О. О. Чуприна // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Сер.: Економічна теорія та право. – 2014. – № 4. – С. 69–80.
4. Дрозденко В. Інтелектуальний капітал: інвестиції в майбутнє / В. Дрозденко // Дослідження світової політики : зб. наук. пр. – К.: ІСЕМВ НАН України, 2009. – Вип. 48. – С. 172–191.
5. Ратушна А. В. Трудовий потенціал як основний чинник впливу на прибутковість діяльності підприємств / А. В. Ратушна, В. Г. Бикова // Економіка і менеджмент – 2013: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф. – Т. 2. Проблеми та перспективи розвитку системи управління діяльністю підприємств в інтеграційних умовах. – 24–25 квітня 2014 року. – Дніпропетровськ : Видавець Біла К. О., 2014. – С. 98–100.
6. Захарова Д. С. Значення та перспективи інвестування у людський капітал в Україні / Д. С. Захарова, Р. О. Федюкин, І. В. Тімар // Сучасні проблеми та перспективи розвитку підприємництва та фінансово-економічного потенціалу регіону : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. : у 2 ч. (м. Запоріжжя, 11 листопада 2016 року). – Запоріжжя: Запорізька державна інженерна академія, 2016. – Ч. 2. – С. 89–91.

Кравченко С. В., Курінна І. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Проблема підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства є одною з основних сьогоднішньої.

Трудові ресурси – це сукупність людей, що мають певні трудові, інтелектуальні та фізичні навички для того, щоб брати участь у виробництві матеріальних та духовних благ. Слід зазначити що при активному зростанні науково-технологічного прогресу, роль трудових ресурсів безупинно зростає. Але разом

з тим, зростають вимоги до працівників. Підвищення продуктивності праці на підприємстві залежить від багатьох внутрішніх й зовнішніх факторів, які можна об'єднати в такі групи:

- техніко-технологічні(ступінь використання засобів виробництва);
- організаційні(рівень організації виробництва);
- соціально-економічні(людський фактор).

Також важливим фактором є індустріалізація – створення виробничої бази, основною метою, якої є механізація виробничого процесу, впровадження нових технологій, застосування нових комп'ютерних програм. Ці фактори допомагають організувати виробничий процес таким чином, щоб не було простоїв устаткування, гарантують повне завантаження як трудового колективу, так і основних виробничих фондів.

На рівень трудового потенціалу підприємства значною мірою впливає організаційна структура, правильність управлінських рішень та контроль за їх виконанням. Тому я пропоную структурно-логічну модель, реалізація якої удосконалив механізм використання трудових ресурсів та подальший розвиток підприємства.

Перший етап передбачає покращення системи кадрового потенціалу підприємства, саме створюються умови зростання рівня сприйняття інновацій та підвищується конкурентоспроможність підприємства.

На другому етапі створюються умови ефективного виробництва. Забезпечується зростання навичок керівного персоналу до детального аналізу ситуацій та прийняття ефективних управлінських рішень.

Третій етап визначає напрямки розвитку персоналу, що в свою чергу гарантує підвищення кваліфікації та розширення здібностей працівників.

На четвертому етапі проходить оптимізація внутрішньої структури підприємства. Основна мета скорочення витрат на утримання персоналу та підвищення продуктивності праці.

На нашу думку, структурно-логічна модель найбільш детально проаналізувати всю структуру підприємства, виявити всі можливі та потенціальні недоліки й запобігти їм. Також за допомогою неї можна розкрити повністю потенціал персоналу та підприємства в цілому.

Розглянемо ще один дієвий спосіб підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства – мотивацію.

Мотивація – спонукання до діяльності, викликане потребами людини. З цього випливає, що в основі мотивації лежать потреби людини, без задоволення яких досягти високої продуктивності праці майже неможливо.

Основна мета мотивації – максимальна віддача від використання трудових ресурсів, яка підвищує результативність та прибутковість підприємства.

На підприємстві існують багато видів мотивації серед яких:

- економічна(пряма) – премії, оплата навчання, відрядна оплата;
- економічна(непряма) – пільгове харчування, доплата за стаж;
- негрошові – участь у прийнятті рішень, гнучкий графік, збагачення праці.

На наш погляд найкращими способами мотивацій робітників підприємства є підвищення заробітної плати, соціальний пакет, грошові премії та просування по службі. Мотивація – це базис підвищення продуктивності підприємства, якщо людина буде задоволена умовами своєї праці, то від неї можна чекати повної віддачі. І задача кожного підприємства створити такі умови.

З зазначеного вище, ми можемо зробити висновок, що існує безліч наукових методів, моделей та механізмів підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства. Кожне підприємство повинно створити комфортні умови праці для своїх робітників, використовувати всі можливі методи мотивації, вводити інновації, вдосконалювати комп'ютерне забезпечення, і це буде запорукою успіху.

Список використаних джерел:

1. Петренко К. В. Кадрова політика підприємства як чинник його ефективної діяльності / К. В. Петренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 1. – С. 85–88.
2. Сай І. А. Особливості формування трудових ресурсів в економіці / І. А. Сай // Економіка та держава. – 2008. – № 2. – С. 103–104.
3. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / Л. І. Шваб. – К. : Каравела, 2005. – 508 с.
4. Мица В. П. Кадрова політика на підприємстві: проблеми і перспективи / В. П. Мица // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6. – С. 165–168.
5. Рудий В. І. Стратегія вдосконалення кадрової політики підприємства / В. І. Рудий // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 9. – С. 239.

Красна О. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

До основних утворюючих властивостей української економіки і суспільства, які раніше визначали особливості і характер роботи соціально-економічної системи на всіх її рівнях, можна віднести особливості техніко-технологічного та наукового потенціалу всіх галузей, структурні, інституційні, функціональні особливості, а також особливості менталітету. Проблемні місця сучасної української економіки проявляються в її недосконалості: структурній і технологічній, у відсутності позитивної динаміки інновацій, в певній мірі, повній відсутності несировинних компонентів розвитку, в неякісному стратегічному управлінні на макро- і мезо-рівнях.

Активізація інтеграційних і трансформаційних процесів, що спостерігається в середовищі організацій, повинна визначити, які види реорганізації будуть використовувати суб'єкти економіки, щоб новоутворені корпоративні структури отримали контроль над істотними частками своїх ринкових сегментів. Для цього, в першу чергу, необхідно об'єднати інвестиційні джерела і сконцентрувати їх застосування на пріоритетних напрямках з метою підвищення конкурентних переваг і інтеграції підприємств.

Природа економічної діяльності така, що, якщо її проблеми актуальні, то вони вирішуються завдяки ініціативі та самоорганізації саме господарюючих суб'єктів. Сучасна ситуація не виняток: інтеграційні процеси, які можна помітити на мезоекономічному рівні економіки, активізували створення стратегічних альянсів різного типу, таких як, холдинги, концерни не тільки в приватному секторі економіки, а й у державному, зокрема в оборонно-промисловому комплексі (ОПК) [1].

Для підвищення конкурентоспроможності української економіки загалом, в першу чергу, необхідна реформа підприємств, тобто їх виробнича і фінансова інтеграція, яка допоможе їм більш природно пристосуватись до вимог внутрішнього ринку і світових глобалізаційних процесів. Йдеться про нову якість управління не тільки на макrorівні, але й на мікро- та мезоекономічному рівнях.

Під інтеграцією групи підприємств слід розуміти консолідацію їх промислового, технологічного, науково-технічного, фінансового, кадрового, споживчого та інтелектуального потенціалів на основі єдиних стратегічних цілей діяльності і системи управління ними, врахування інтересів кожного підприємства, дотримання правил корпоративної поведінки, розподілу відповідальності [2; 3].

Процес інтеграції господарюючих суб'єктів відбувається різними шляхами, зокрема, деякі компанії, зливаючись, створюють нову економічну систему, деякі поглинаються і входять до складу однієї з інтегрованих, а деякі – не йдуть на повне злиття, а створюють той чи інший механізм взаємодії, що дозволяє їм зберегти статус юридичної особи і при цьому співпрацювати в досягненні загальних цілей з одними і власних цілей – з іншими підприємствами. Така інтеграція забезпечує виникненням принципово нового виду економічних систем, що об'єднуються на базі різних інтеграційних принципів узагальнення ресурсів, інтересів, технологій і ін. інтегруючих чинників [3]. Особливістю процесів, що відбуваються в економіці в даний час, є те, що головними в ній є не певні підприємства, а їх проблеми, що виникають в процесі адаптації до нових умов господарювання, які можливо вирішити тільки на більш високому, корпоративному рівні.

Очевидні результати інтеграції помітні не тільки в зниженні трансакційних витрат, підвищенні рентабельності виробництва, але і в реальних структурних зрушеннях, укрупненні бізнесу, підвищенні його конкурентоспроможності. Вихід на такий рівень передбачає об'єднання зусиль окремих підприємств в боротьбі за ринок, усунення конкуренції на проміжних стадіях виробництва товарів, концентрацію ресурсів і зниження внутрішніх витрат.

Інтеграція повинна забезпечувати побудову горизонтальних технологічних ланцюжків, що включають заключні етапи виробничого циклу. Також необхідне утворення керуючого апарату, який здатний реалізувати на практиці маркетингову стратегію з контролю і збільшення сукупної частки цих підприємств на ринку в масштабах країни, акумулювати і оптимізувати необхідні для цього ресурси, в першу чергу, фінансові. У зв'язку з цим, мова повинна йти про оптимізацію бізнесу і виробництва за допомогою об'єднання інтересів підприємств в горизонтально або вертикально інтегровані бізнес-групи з відповідною фінансовою та торгово-збутовою інфраструктурою [2].

Таким чином, розвиток інтеграції малих підприємств в даний час пов'язано з такими характерними для інноваційної економіки процесами, як активний розвиток інформаційних технологій, зростання ролі науково-технічного прогресу, орієнтація підприємств на задоволення індивідуальних потреб замовника. Налагодження кооперативних відносин рекомендується малим підприємствам для компенсації недоліків, обумовлених їх розміром, але поки що рівень їхньої участі в кооперативних об'єднаннях нижче рівня участі великих суб'єктів економіки.

Список використаних джерел:

1. Голева О. Г. Интеграционные процессы в условиях формирования экономики инновационного типа / О. Г. Голева, Ю. Ю. Савченко, А. В. Овсянникова // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – №2.
2. Овсянникова А. В. Развитие форм взаимодействия малых предприятий как фактор повышения эффективности их функционирования / А. В. Овсянникова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – №10 (34).
3. Попадюк Т. Г. Конкурентоспособность в новой экономике: вопросы управления : моногр. / Т. Г. Попадюк. – М. : МГСУ, 2008. – 200 с.

К. е. н. Курінний В. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПЕРСОНАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Безліччю дослідників визначалося трактування поняття заробітна плата. З найбільш поширених є наступні. Згідно зі словником Кембриджського університету поняття заробітна плата визначається як фіксована сума грошей, яка виплачується щороку як оплата працівнику, сплачується безпосередньо на його (або її) банківський рахунок щомісяця [1]. Другим важливим міжнародним документом у якому визначається сутність поняття заробітна плата є Конвенція про захист заробітної плати №95, на сторінках якої зазначається, що заробітна плата – це будь-яка винагорода або заробіток, які можуть бути розраховані в грошових показниках, і встановлені угодою або державним законодавством, що їх роботодавець повинен заплатити, на підставі письмового або усного договору працівникові за зроблену ним працю [2].

Отже, підводячи підсумок можемо сказати, що заробітна плата – це винагорода, визначена здебільшого у грошовому еквіваленті, яку отримує найманий працівник від роботодавця у фіксований період (установлений законодавством) за виконану їм роботу.

Для розуміння необхідності проведення досліджень з оплати праці варто розглянути вартість робочої сили у країнах Європи, з якими Україна прагне інтегруватися та іншими деякими країнами світу. За інформацією, поданою на сайті Європейської економічної комісії ООН (UNECE) стосовно рівня середньої заробітної плати за 2007-2016 роки (додаток А), бачимо таку тенденцію, що середня заробітна плата в Україні за останні 10 років скоротилася на 24,19 % у доларах США (рис. 1) [3].

Така ситуація з оплати праці в нашій країні є вкрай негативною, враховуючи те, що кожного року ціни на все зростають, починаючи від продуктів першої необхідності до комунальних послуг.

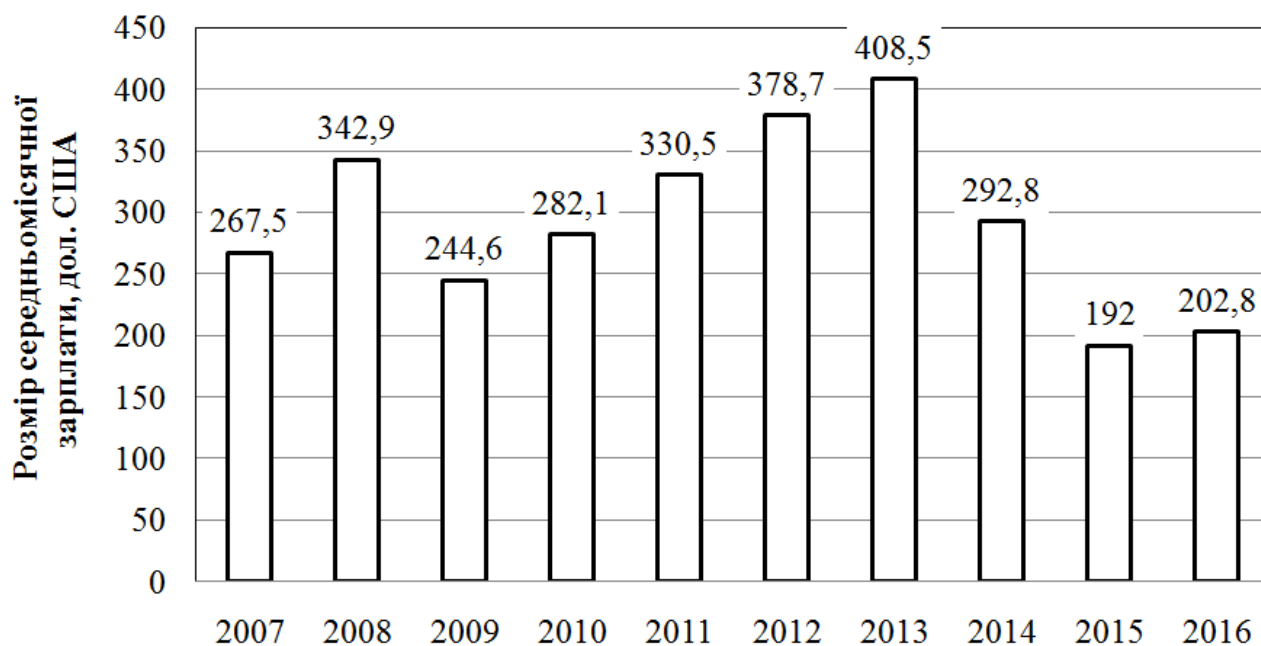


Рис. 1. Динаміка середньої зарплати в Україні за 2007–2016 роки

Наслідки цієї ситуації можуть бути непередбачуваними, насамперед може початися активна еміграція українців за кордон, де вони шукатимуть «кращого життя», також негативним фактором який має місце доволі тривалий час, як та теренах нашої країни та багатьох пострадянських країн – це є відтік мізків, бо кваліфіковані, розумні, талановиті люди їдуть туди, де вони зможуть забезпечити собі вищу заробітну плату і тим самим більш достойний рівень життя.

Але за таких несприятливих умов у країні, на цю ситуацію підприємств можуть впливати з середини. Яким чином? Вони мають мотивувати свій персонал до більш якісної та ефективної роботи, тим самим і задовольняючи потреби персоналу і підіймаючи якість товарів та послуг, що виробляються у країні (тим самим більше людей будуть користуватися і як наслідок збільшення ВВП у державі).

Наступним важливим зауваженням є те, що підприємцям не варто забувати про трудовий потенціал свого персоналу, адже він може бути могутнім і принести підприємству, а у майбутньому можливо і державі, значні статки. Але на жаль у сучасних умовах часто забувають про трудовий потенціал і вимагають від робітників тільки виконання певних завдань чи операцій, часто тим самим пригнічуючи людський і трудовий потенціал.

Формування трудового потенціалу працівника залежить від їх готовності і здатності працювати, ступеню ініціативності, активності та ініціативи в їх роботі, здатність бути творчим. Зниження робочого потенціалу працівника об'єктивно може бути обумовлено параметрами здоров'я, пов'язаними з віком, тобто старінням людського тіла. В реальних умовах потенціал компанії має бути максимально використаним за допомогою робітників на основі їх психофізіологічних особливостей, рівня професіоналізму, кваліфікація, досвід роботи, в найбільш сприятливих організаційно-технічних умовах праці.

Отже, роблячи висновок варто зазначити, що розгляд, аналіз та коректування діяльності пов'язаної з такими поняттями як трудовий та людський потенціал, підвищення мотивації персоналу та інше може по-перше підняти рівень життя населення (за рахунок того, що вони будуть якісніше виконувати свою роботу і отримувати більше винагородження); по-друге збільшиться прибуток підприємств, оскільки їх продукція буде краще, якісніше та таке інше; по-третє, як вже зазначалося у роботі, збільшуватиметься добробут країни в цілому. Отож раціональна, мудра та правильна мотиваційна та управлінська політика можуть значно покращити ситуацію як на підприємствах, так і в країні.

Список використаних джерел:

1. Словник Кембриджського університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/salary>
2. Конвенція про захист заробітної плати №95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_146
3. UNECE Statistical Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unecse.org/stats/data

К. е. н. Кухарєва О. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Одним з показників, що чинить негативний вплив на рівень загроз національної безпеці України є інновативність вітчизняного виробництва. Її низький рівень одночасно з технологічним відставанням та загрозливим станом зносу основних засобів визначають низький рівень конкурентоспроможності національної економіки.

Очевидно, що економічний розвиток неможливий, коли застарілі морально та фізично основні засоби складають майже половину в цілому по економіці та ще більше в окремих галузях, наприклад промисловості.

За таких умов неможливо створити конкурентну продукцію (товари, роботи, послуги) та досягти рівня ВВП та інших показників (продуктивності праці, ресурсозбереження та ефективності тощо), які характеризували би економіку як розвинену.

Такий стан потребує державної підтримки різними засобами та інструментами. Так, використання податкових важелів, доводить їх ефективність, насамперед на прикладі сільського господарства. Запровадження та тривале використання спрощеної системи оподаткування у цьому секторі економіки призвело до покращення стану основних фондів та забезпечення найменшого рівня зносу серед усіх видів діяльності в країні. Такий стан дозволяє підтримувати оптимальний рівень продовольчої безпеки, достатній рівень рентабельності та високі експортні можливості галузі.

Очевидно, що промисловість країни також потребує підтримки, яка зупинить ситуацію, що характеризується як небезпечна, що наближується до критичної з точки зору оцінки за характеристичними значеннями, які визначають рівень економічної безпеки.

Найбільш потужним фактором економічного розвитку є проривні інновації, основою яких є, як правило, використання нових ресурсів і готовність до

освоєння принципово нових інструментів матеріальної та інформаційної взаємодії з навколишнім середовищем. Проривні інновації підсилюють потенціал індивідуальної безпеки. Одночасно тут можливі внутрішні конфлікти між принципами індивідуальної та національної безпеки. Це характерно для держав, які мають низький рівень освоєння соціальних і технологічних можливостей, що надаються проривними інноваціями. Простір актуалізації проривних інновацій не обмежується окремою державою і, фактично, ці інновації визначають інструментальну основу саме колективної безпеки. Найбільш ефективним стимулом впровадження проривних інновацій є пільгове фінансування поля претендентів на реалізацію технологічних ідей, які руйнують не тільки застарілі принципи організації виробництва, а й звичні стереотипи поведінки підприємців.

Україна має низький рівень інновативності, серед причин цього є часткова декваліфікація вітчизняного науково-технічного потенціалу, яка стимулює придбання підприємствами закордонних технологічних рішень; орієнтація товаровиробників не на науково-технічний базис для започаткування інновацій, а на рішення скоріше маркетингового та організаційного характеру.

При розробці стратегії і тактики інноваційного розвитку слід передбачити заходи підтримки для суб'єктів підприємницької діяльності, які впроваджують інновації, виробляють інноваційну продукцію, проводять науково-дослідну діяльність, реалізують інноваційну продукцію на зовнішніх ринках тощо.

Слід формувати фінансову політику наукового забезпечення механізмів виробничої, національної та колективної безпеки. Основне джерело активізації використання механізму інновацій – власні кошти підприємств. Основні дійові особи – співробітники підприємства, які повинні бути включені в систему безперервної освіти. Основне джерело активізації використання механізму радикальних інновацій – паритетні частки коштів великих підприємств і держави. Роль держави тут полягає в розробці стратегії технологічного розвитку та реалізації інфраструктурної її частини.

Сучасні тенденції конкурентного розвитку вимагають побудови надійної стратегії зростання національної економіки. Основою такого зростання виступає

інноваційна діяльність. Динамізм розвитку сучасних процесів у світовому господарстві таких як глобалізація та інтернаціоналізація, створюють такі умови, при яких Україні, для того щоб у майбутньому зайняти належне місце у світовій економіці. Необхідно вже сьогодні почати створювати економічні умови, які б ґрунтувались на ефективному та своєчасному застосуванні досягнень сучасності, які впливають на розвиток і зростання економічної системи та на підвищення конкурентоздатності країни.

Необхідно визначитися стосовно вектору стратегії збільшення рівня інновативності. Серед основних завдань цієї стратегії – точкове стимулювання розвитку галузей-лідерів; створення умов для загального підняття рівня у вітчизняній промисловості в цілому; реанімація інноваційної активності у відстаючих галузях, але зі значним експортним потенціалом. Перспективним є акцентування у державній інноваційній політиці саме на варіанті з вдосконаленням режиму загального сприяння інноваційній діяльності. Крім того, самі підприємства на основі перерозподілу реального прибутку повинні бути зацікавлені інтенсифікувати інноваційні витрати та змінити свій статус претендувати на додаткову підтримку з боку держави.

Лише ринкове регулювання для відповідних галузей буде ефективнішим; лише тісний зв'язок між підтримкою та результатом спроможні забезпечити зростання ВВП та доданої вартості, покращення бюджетних, грошово-кредитних та інших макроекономічних показників. Саме активізація інтелектуального потенціалу та розвиток інноваційної інфраструктури можуть забезпечити умови для стратегічного розвитку економіки України.

К. е. н. Кучеренко С. К.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**МІЖНАРОДНЕ ІНВЕСТУВАННЯ
ЯК ЧИННИК ВІДРОДЖЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Незадовільний економічний стан економіки України, який відзначається приростом валового внутрішнього продукту (ВВП) за звітними даними 2017 року лише на рівні 2 %, а заплановане зростання на 2018 рік – на рівні 3 %, є результатом низької ефективності роботи тисяч вітчизняних підприємств. За визначеною світовою практикою радикальним чинником покращення економічного стану підприємств є суттєве залучення до їхнього розвитку зовнішніх інвестицій. Керівництво країни намагається покращити умови для масового залучення зарубіжних інвестицій, що потребує реформування багатьох сторін діяльності державних органів, зокрема, створення сучасної судової системи, подолання недоліків митної та податкової діяльності. За даними Держстату України обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України, порахований як вартість акціонерного капіталу власників-нерезидентів склала станом на 1 липня 2017 року 38,982 млрд дол., при чому зростання за перше півріччя становить 1,657 млрд дол. Хоча цей приріст і становить 4,4 % від загального обсягу інвестицій, абсолютне значення показника зовсім не відповідає потребам підприємств України, що потребують зарубіжного інвестування [1].

Усвідомлення гостроти проблеми й неминучості інвестиційного шляху розвитку України виявляють її зарубіжні партнери, що залучилися останнім часом до створення міжнародного інвестиційного проекту, який отримав назву «плану Маршалла» для України, яким передбачено до 50 млрд євро інвестицій до економіки України протягом 10 років [2]. У той же час відомо, що Україна за даними світового рейтингу «Doing Business» займає місце у 8-му десятку країн, що потребують зарубіжного інвестування, а перелік найактуальніших проблем запровадження зарубіжних інвестицій, за оцінкою Міжнародного фонду Блейзера (The Bleyzer Foundation) [3] наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Перелік найбільш гострих негативних чинників запровадження іноземного інвестування у підприємства України

Сфера прояву	Негативні чинники стосовно іноземного інвестування в Україні
А. Загальний економічний стан і система управління економікою	1. Надмірно високі процентні ставки
	2. Непомірна девальвація курсу гривни
	3. Труднощі в отриманні довгострокових кредитів
	4. Низький рівень захисту прав інтелектуальної та фізичної власності
	5. Недосконалість внутрішнього фінансового сектору забезпечити раціональне обертання оборотного капіталу
	6. Непомірна цінова інфляція на внутрішньому ринку
	7. Недостатня макроекономічна стабільність, яка проявляється в результаті операційних збитків
	8. Складні митні процедури з високими витратами
	9. Недостатність ринку капіталу для випуску цінних паперів
Б. Недоліки законодавства й практики стосовно ведення бізнесу	1. Тривалість і дорожнеча врегулювання суперечок за контрактами
	2. Обтяжлива система збору податків
	3. Неспроможність законодавства в сфері бізнесу
	4. Відсутність дійсних гарантій захисту акціонерів
	5. Занадто часті інспекції державних органів з метою контролю
	6. Недобросовісна конкуренція з боку державних підприємств
	7. Надмірне оподаткування бізнесу та оплати праці
	8. Зайва тривалість оформлення імпортно-експортних операцій
	9. Складні процедури банкрутства і ліквідації підприємств
	10. Обтяжливе законодавство щодо відкриття й закриття бізнесу
	11. Високий рівень небезпеки громадян у бізнесі
	12. Надмірне регулювання бізнесу
В. Недосконалість і корумпованість судової системи	1. Корупція в судовій системі та неспроможність протидії корупції
	2. Неefективне виконання судових рішень, їх несправедливість, упередженість і вибірковість
	3. Недоліки судово-правової сфери, що роблять її перешкодою веденню бізнесу
Г. Високий рівень загальної корупції	3. Адміністративна корупція на рівні державних чиновників
	2. Корупція в сфері державних закупівель
	3. Корупція в приватному бізнесі, розповсюдження рейдерських атак на підприємства
	4. Корупція на рівні органів місцевого самоврядування
Д. Зовнішня й внутрішня політика	1. Затягування процесу мирного врегулювання збройного конфлікту
	2. Наявність ознак зростання негативного іміджу країни
	3. Відсутність стабільності і прозорості урядової політики
	4. Недостатня прозорість публічного розкриття інформації
	5. Стурбованість питанням можливих соціальних заворушень
	6. Надмірна соціальна бурхливість процесів внутрішніх виборів президента та до Верховної Ради України

Проблематика іноземного інвестування в економіку України останнім часом все більше пов'язується з процесами очікуваного припинення збройного

конфлікту в Донбасі і реінтеграції його до єдиного комплексу України. Ураховуючи відсутність поки що повної передбачуваності ходу мирного врегулювання конфлікту в Донбасі сам процес розгортання «плану Маршалла» поки що теж слід розглядати як поетапний згідно з його відображенням у табл. 2.

Таблиця 2. Запровадження міжнародного проекту «план Маршалла» для України у залежності від етапів мирного врегулювання в Донбасі

Можлива послідовність етапів мирного врегулювання збройного конфлікту	Можливий обсяг дій стосовно запровадження міжнародного інвестиційного процесу за «планом Маршалла» для України
1. Зберігання поточного стану збройного конфлікту	1. Відновлення порушеної виробничої бази критичних видів виробництва в підконтрольній частині Донбасу. 2. Покращення стану енергетичної та транспортної інфраструктури в підконтрольній частині Донбасу 3. Створення необхідних нових ланцюгів енергетичної і транспортної інфраструктури північної частини Луганської області, відрізаної від єдиного промислового комплексу Донбасу і України
2. Започаткування сил міжнародного посередництва в безпосередній зоні збройного конфлікту	Започаткування відновлення виробничої, енергетичної і транспортної інфраструктури в зоні, звільненої від бойових дій
3. Започаткування процесів визначення модальності політичного врегулювання конфліктної ситуації і відновлення економічного співробітництва	Запровадження проектної та підготовчої стадій інвестування в створення нових сучасних виробництв за загальним «планом Маршалла» для України
4. Початок процесів політичного врегулювання конфлікту і реінтеграції Донбасу	Створення нових виробничих потужностей із виробництва нової продукції за «планом Маршалла» для України
5. Початок функціонування окремих районів Донецької і Луганської областей в межах єдиного політичного і економічного простору України	Запровадження «плану Маршалла» для України в повному обсязі на передбачений період часу інвестування

Напрямки підвищення привабливості економіки України як об'єкта інвестування знаходяться в центрі уваги як наукової спільноти, так і керівних органів. Останнім часом доволі ретельно досліджується досвід успішних інвестиційних проектів в економіку країн східної Європи з метою визначення вирішальних чинників інвестиційної привабливості. Запровадження значної частки коштів за «планом Маршалла» для підприємств Донбасу має те обґрунтування, що саме

в процесі його реінтеграції складаються найбільш позитивні початкові передумови, перелік найважливіших з яких приведемо в табл. 3.

Таблиця 3. Найбільш важливі позитивні передумови ефективного запровадження «плану Маршалла» для підприємств Донбасу

Сфера прояву передумов	Передумови високої ефективності іноземного інвестування у відновлення підприємств Донбасу
А. Стан трудових ресурсів для освоєння інвестицій	1. Надзвичайно низька частка оплати праці в собівартості продукції
	2. Найнижчий в Європі рівень оплати праці
	3. Наявність вільних трудових ресурсів, що вивільнилися внаслідок припинення діяльності підприємств в Донбасі
	4. Високий рівень кваліфікації наявних трудових ресурсів для відновлення призупинених підприємств
Б. Стан виробничої інфраструктури	1. Наявність традиційної логістики постачання сировини, напівфабрикатів та продукції в межах єдиного промислового комплексу Донбасу
	2. Наявність енергетичної, залізничної і, частково, автомобільної інфраструктури, яка потребує лише відновлення й ремонту
	3. Висока концентрація населених пунктів, що спрощує розповсюдження нової продукції
В. Насиченість ринків споживання	1. Надзвичайно низька насиченість ринку споживання високотехнологічними товарами, зокрема, побутової техніки, що сприяє інвестуванню в їхнє вироблення
	2. Відставання діючих технологій мобільного зв'язку, що, зокрема, надає широкі можливості запровадження нового формату зв'язку G4
Г. Купівельна спроможність споживачів	Наявність курсу керівництва країни на підвищення рівня матеріального забезпечення населення, зокрема, підвищенням мінімально та середньої заробітної плати, пенсійних виплат, що сприятиме збільшенню споживання продукції підприємств, створених інвесторами

Крім загальних соціально-економічних чинників можливість невідкладного інвестування за програмою «плану Маршалла» саме в Донбасі є доволі повне уявлення конкретних напрямків запровадження інвестицій до великої кількості підприємств, які відіграють роль містоутворюючих і які пройшли достатній моніторинг протягом усього періоду їхнього функціонування в умовах розподілу раніше єдиного економічного комплексу Донбасу. У табл. 4 покажемо фрагмент плану актуальних напрямків інвестування в підприємства найбільших міст Донбасу лише на а контрольованій Україною території.

Визначені чинники запровадження міжнародного інвестування за «планом Маршалла» для України створюють основу подальшого обговорення статусу, змісту, об'єктів, термінів, суми інвестицій та економічної доцільності запропонованого проекту.

Таблиця 4. Актуальні напрямки інвестування підприємств найбільших міст Донбасу (фрагмент)

Місто, (населення, тис. чол.), основні галузі	Визначеність проблем	Напрямок інвестування
Донецька область		
Маріуполь (500), чорна металургія, машинобудування, морський порт	Жахлива екологічна ситуація через викиди шкідливих речовин у повітря	Інвестування в екологічне обладнання
	Гостра потреба відновлення повноцінної роботи ПАО «Азовмаша»	Інвестування замовлень
Краматорськ (160), Слов'янськ (116), Дружковка (60) машинобудування	Низька завантаженість потужності	Інвестування замовлень
Костянтинівка (80), чорна і кольорова металургія	Занепад виробництв	Інвестування відродження підприємств
Покровськ (60), Добропілля (30), вугільна промисловість	Обмеженість виробничої потужності шахт	Інвестування в розвиток вугільного виробництва
Авдіївка (35), коксохімічна промисловість	Розташування інфраструктури близько до фронту	Інвестування в розвиток промислової інфраструктури коксохімічного комбінату
Луганська область		
Севєродонецьк (108), хімічна промисловість	Низьке завантаження ПрАТ «Азот»	Інвестування в збільшення виробництва
Лисичанськ (102), нафтопереробка, машинобудування, скляне виробництво, вугільна промисловість	Занепад виробництв	Інвестування відновлення підприємств: нафтопереробного «Лінік», машинобудівного «Лісмаш», з виробництва скла
	Обмеженість виробничої потужності шахт	Інвестування в розвиток вугільного виробництва
Рубіжне (60), хімічна і фармацевтична промисловість	Зниження обсягів виробництва	Інвестування виробництва красителів, ліків та іншої хімічної і фармацевтичної продукції на експорт
Попасна (21), залізниця, машинобудування	Низька завантаженість виробництв	Інвестування замовлень
Кремінна (20), місцева промисловість	Припинення роботи промислових підприємств	Інвестування в відновлення промислових підприємств
Сватово (18), агропереробка	Недостатня сировинна база	Інвестування в підприємництво в сільському господарстві
Шаштя (12), тепла електростанція (ТЕС)	Низьке завантаження ТЕС, відокремленість від Єдиної енергетичної системи України	Інвестування в систему матеріального постачання, приєднання ТЕС до Єдиної енергетичної системи України

Результати розгляду проблеми дозволяють акцентувати увагу керівництва України на здійснення заходів з усунення чинників негативного впливу на інвестиційну привабливість країни як об'єкту інвестування, у той же час, пояснюючи роль наявних позитивних умов для здійснення масштабного інвестиційного проекту, що мають місце як в даний момент в становищі контрольованої частини Донбасу, так і з урахуванням нових можливостей, що відкриваються по мірі просування процесу мирного врегулювання в Донбасі і приєднання його до єдиного економічного комплексу України.

Список використаних джерел:

1. Держстат підрахував обсяг іноземних інвестицій в економіку України [Електронний ресурс] / УНІАН // Фінанси. – 29 серпня 2017. – 19:27. – Режим доступу : <https://economics.unian.ua/finance/2105459-derjstat-pidrahuvav-obsyag-inozemnih-investitsiy-v-ekonomiku-ukrajini.html>
2. Литовський «план Маршалла» для України: 50 мільярдів євро інвестицій за 10 років [Електронний ресурс] / УНІАН // Євробізнес. – 14 вересня 2017. – 12-13. – Режим доступу : <https://www.unian.ua/eurobusiness/2133644-litovskiy-plan-marshalla-dlya-ukrajini-50-milyardiv-evro-investitsiy-za-10-rokiv.html>
3. Джулія Сегура. Інвестиційний клімат в Україні – 2016. Яким його бачить американський інвестор? [Електронний ресурс] / Сегура Джулія // The Bleyzer Foundation // Publikations. – 2016. – Режим доступу : [authors/segura.html](https://www.thebleyzerfoundation.com/authors/segura.html)

ЗМІСТ

<i>Grigorenko A. S., Izyumska V. A.</i> Estimation of the «Dniproazot» Enterprise Business Activity	3
<i>Mozharovsky O. Y.</i> Life-cycle Costing as a Tool of Manufacturer Perfection Pursuit	5
<i>Абесадзе Р. Б.</i> Экономическое уменьшение – сопутствующий процесс экономического развития	8
<i>Аванесян А. А., Колосов А. М.</i> Проблема формування показників безінфляційного розвитку економіки України	11
<i>Аманов С.</i> Комплексная оценка стратегического потенциала предприятия	14
<i>Біла Г. С.</i> Стратегії розвитку туристичних підприємств	18
<i>Величко Л. А., Бойко І. В.</i> Економічна безпека підприємств регіону в сучасних ринкових умовах	21
<i>Восьмачкина Н. В., Колосов А. М.</i> Ознаки відновлення виробничого потенціалу Донбасу.....	23
<i>Гвініашвілі Т.З.</i> Модель трьохрівневої системи планування розвитку суб'єктів малого підприємництва	26
<i>Гвініашвілі Т. З., Клименко А. О.</i> Формування механізму інноваційної та інвестиційної активності підприємства	29
<i>Гвініашвілі Т. З., Кобилянська К. О.</i> Сучасні тенденції формування інноваційної економіки.....	32
<i>Гвініашвілі Т. З., Федоренко О. В.</i> Взаємодія економічних інтересів господарюючих суб'єктів	35
<i>Гейко К. С.</i> Обґрунтування та розробка шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства	38
<i>Годзь О. В.</i> Управління трудовими ресурсами на підприємствах в кризових умовах господарювання.....	42
<i>Гребеник А. А., Хуторської П. О.</i> Стійкий розвиток деревообробних підприємств в Україні.....	45
<i>Гринько Т. В., Головка Д. Д.</i> Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	47
<i>Гринько Т. В., Димарчук О. С.</i> Раціональна економічна поведінка як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства	50
<i>Грущинська Н. М.</i> Економічний потенціал національної економіки в умовах впливу геоекономічних процесів	53

<i>Євчук К. А.</i> Особливості стратегічного планування на підприємствах кондитерської галузі в умовах нестабільного зовнішнього середовища	56
<i>Євчук К. А., Куценко В. Й.</i> Трипільська культура як цінна спадщина життєдіяльності та господарювання	60
<i>Зіятдінова О. О.</i> Логістика як інструмент сталого економічного розвитку.....	63
<i>Каменюк А. Р.</i> Умови успішного використання запасів підприємства як його основного економічного ресурсу	65
<i>Каниур Я. С.</i> Напрямки вдосконалення системи оперативного управління на підприємствах в сучасних умовах	68
<i>Капуста Є. С.</i> Етапи формування стратегічного плану інноваційного розвитку промислового підприємства.....	71
<i>Касянова А. В., Колосов А. М.</i> Формування адаптаційних механізмів організації при зміні середовища функціонування	73
<i>Коваленко О. В., Бахтін І. В.</i> Інвестиційна привабливість підприємства.....	76
<i>Колейник Є. М., Хуторської П. О.</i> Роль та значення логістичного підходу в управлінні сучасним підприємством.....	78
<i>Коломієць С. А.</i> Розвиток кооперативних відносин через сімейні фермерські господарства	81
<i>Колосова К. А., Чеботарьов В. А.</i> Технологія підтримки фінансового балансу підприємства в сучасному середовищі.....	84
<i>Коршунов С. О., Курінна І. Г.</i> Економіка суб'єктів підприємництва	87
<i>Костюк М. Ю., Тімар І. В.</i> Інтелектуальний капітал – сучасний об'єкт інвестиційної діяльності підприємств України	89
<i>Кравченко С. В., Курінна І. Г.</i> Напрями підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства	92
<i>Красна О. В.</i> Підвищення ефективності господарської діяльності промислового підприємства в умовах активізації інтеграційних процесів	95
<i>Курінний В. О.</i> Заробітна плата персоналу суб'єкта господарювання та трудовий потенціал.....	98
<i>Кухарєва О. О.</i> Пріоритети інноваційного розвитку України	101
<i>Кучеренко С. К.</i> Міжнародне інвестування як чинник відродження вітчизняних підприємств	104

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2018:
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ
ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць
Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпро, 19–20 квітня 2018 р.)

У восьми томах

Том 1. Економіка суб'єктів підприємництва:
проблеми та перспективи економічного та соціального розвитку
в ХХІ сторіччі

*Окремі доповіді друкуються в авторській редакції
Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів
За зміст, наукову новизну, достовірність та точність викладеного матеріалу
відповідальність покладається на авторів*

Відповідальний редактор Біла К. О.
Оригінал-макет Біла К. О.

Підписано до друку 18.04.18. Формат 60x84¹/₁₆. Спосіб друку – плоский.
Ум. др. арк. 5,25. Тираж 95 пр. Зам. № 0418-01/2.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.09

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49000, м. Дніпро, пр. Д. Яворницького, 111, оф. 2

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com

e-mail: conf@confcontact.com