

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 2. Проблеми та перспективи економічного
та соціального розвитку суб'єктів підприємництва

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. С. – 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;

Гвініаішвілі 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. 2 : Проблеми та перспективи економічного та соціального розвитку суб'єктів підприємництва. – 2018. – 104 с.

ISBN 978-617-645-290-4

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

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-288-1

ISBN 978-617-645-290-4 (Т. 2)

© Авторський колектив, 2018

ЕКОНОМІКА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА:

проблеми та перспективи економічного та соціального розвитку в XXI сторіччі

Лимаренко К. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасний механізм управління підприємством розглядається переважно в руслі підвищення ефективності. Необхідність підвищення ефективності управління обумовлена збільшенням швидкості подій, що відбуваються в на-вколишньому середовищі, збільшенням рівня конкуренції на ринку та гло-балізацією.

Подібні зміни вимагають застосування сучасних інструментів, а еконо-мічна модернізація забезпечується за рахунок впровадження скоєних форм управ-ління. Необхідність модернізації систем управління вітчизняних підприємств в сучасних умовах багато в чому визначається також завданнями перспективи підвищення їх конкурентоспроможності та досягнення стійкості розвитку.

Визначення поняття «ефективність управління» характеризують його і як економічну категорію, і як категорію, що містить оцінку кінцевого результату роботи організації, що залежить від управлінських рішень.

Проблемі оцінки ефективності управління присвячені численні літературні джерела [1; 2; 5], але вона так і залишається не до кінця дослідженою й недос-татньо повно розробленою як в теоретичному аспекті, так й в методичному плані (табл. 1).

Неможливо скласти цілісну картину ефективності управління, не розглянув-ши підприємство під різними ракурсами.

Загальна ефективність управління підприємством складається з ефективності управління окремими функціональними підсистемами – маркетингом, людськими

ресурсами, фінансовими ресурсами, виробництвом, логістикою і т. д., а також в значній мірі залежить від того, як збалансоване управління всіма підсистемами на рівні генерального менеджменту [4].

Таблиця 1. Порівняльний аналіз методик оцінки ефективності діяльності

Методика	Характеристика методу
Оцінка кінцевих результатів діяльності комерційного підприємства за допомогою економічних показників, показників ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності, рентабельності, інвестиційні та структури балансу	Оцінка даним методом виконується тільки за допомогою ряду економічних і фінансових показників, а також показників ділової активності
Ключові показники ефективності: прибуток, виручка (обсяг продажів, реалізованої продукції), рентабельність обсягу продажів, частка завойованого цільового ринку, ефективність використання інвестицій (залученого капіталу), ринкова вартість бізнесу, NPV, вироблення на одного продавця	Відображення поточних економічних результатів, обсягів продажів і прибутку. Наявність ряду показників у зведеній статистичній звітності
Комплексний аналіз господарської діяльності підприємства: виробництво та реалізація продукції, використання трудових ресурсів й фонду оплати праці, використання основних засобів та матеріальних ресурсів, аналіз собівартості, аналіз фінансових результатів діяльності та фінансового стану підприємства	Детальний аналіз результатів господарської діяльності, широке застосування метода горизонтального і вертикального аналізу, орієнтованість на пошук резервів
Система збалансованих показників	Заснована на баченні стратегії, що відображає найбільш важливі аспекти бізнесу
Ключові показники ефективності (Key Performance Indicators, KPI)	Система тісно пов'язана з підходом «управління за цілями»
Звіт про вартість (Value Reporting), що включає: огляд ринку, стратегію створення вартості, управління вартістю, платформу створення вартості	Охоплює стратегічні напрями оцінки

Також ефективність управління підприємством розглядається під стратегічним і оперативно-тактичним кутом зору.

Аналіз розглянутих в табл. 1 підходів дозволяє зробити висновок про наявність ряду недоліків:

- досить часто поняття «ефективність діяльності» розглядається тільки з позиції оцінки результатів фінансово-економічної діяльності;
- відсутні обґрунтовані рекомендації щодо вибору бази порівняння для аналізованих груп показників;

– за значною кількістю показників, що включаються до переліку оцінки, неможливо сформулювати підсумковий висновок про результати ефективності підприємства;

– відсутні способи, інструменти та методи, що демонструють внесок стратегічного і маркетингового аналізу, а також маркетингових інструментів в підвищення ефективності діяльності підприємства [3];

– пропонувані методики складно використовувати підприємствам-конкурентам або іншим особам, оскільки більша частина показників може бути отримана тільки в зведеному вигляді та є комерційною таємницею.

Таким чином, для оцінки ефективності управління підприємствами пропонується на першому етапі використання розглянутих підходів, які можуть бути основою для виконання зазначених робіт за допомогою статистичних даних. На наступному етапі доцільно проведення глибоких інтерв'ю з експертами, опитування фахівців для з'ясування узгоджених думок по ситуації та їх аналіз, а також отримання характеристик про роль стратегічного аналізу та застосування маркетингових інструментів для підвищення ефективності управління підприємствами.

Список використаних джерел:

1. Гуткевич С. О. Вплив управління на ефективність діяльності підприємств / С. О. Гуткевич, С. П. Дунда // Інтелект ХХІ. – 2013. – №1-2. – С. 63–68.
2. Ємець Ю. Г. Економічна ефективність як основа конкурентоспроможності підприємства / Ю. Г. Ємець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – №769. – С. 156–160.
3. Кормич А. І. Ефективність управління: фактори впливу та критерії рівня / А. І. Кормич // Актуальні проблеми політики. – 2013. – Вип. 50. – С. 12–17.
4. Ходакевич Б. О. Ефективність управління сучасними підприємствами [Електронний ресурс] / Б. О. Ходакевич // Економіка та держава. – 2015. – №7. – С. 104–107.
5. Щеглова О. Ю. Ефективність управління підприємством та підходи до її визначення / О. Ю. Щеглова, О. І. Судакова, М. В. Лаже // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 12(2). – С. 186–190.

Литвин В. М., к. е. н. Хуторської П. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Товарна політика являє комплексну систему маркетингових впливів, що охоплюють наступні напрямки: регулювання асортиментної політики, управління життєвим циклом товарів, диференціація і модифікація товарів, підвищення конкурентоспроможності та якості продукції, формування марки і упаковки, надання додаткових послуг, позиціонування товарів на ринку. Модель товарної політики представлена на рис. 1 [1].

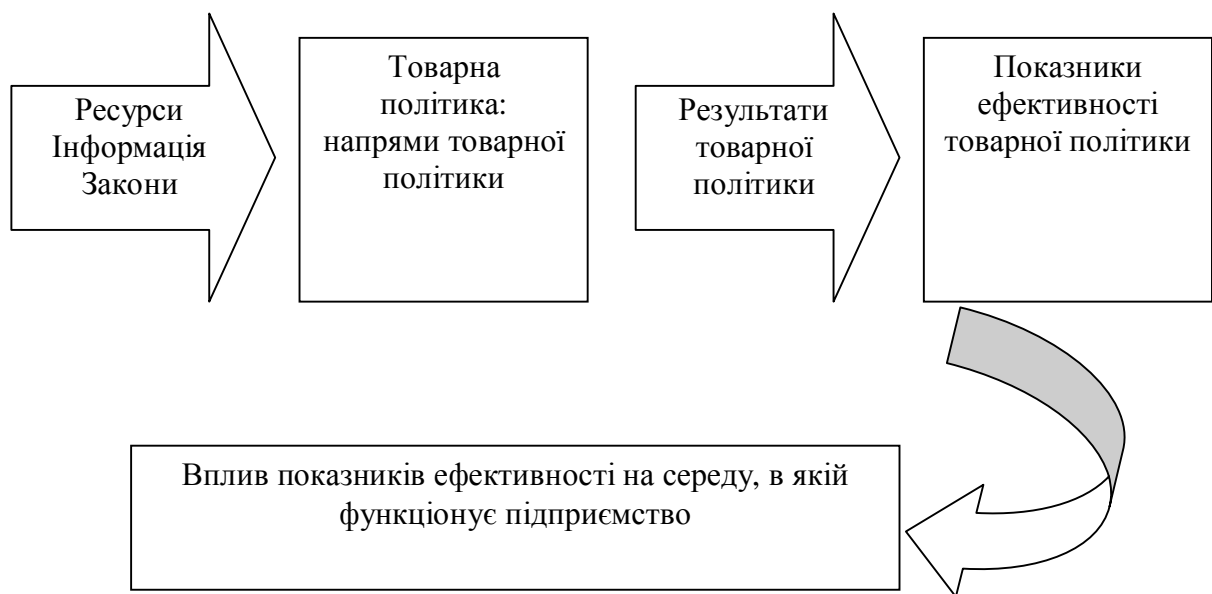


Рис. 1. Модель товарної політики підприємства

Управління товарною політикою – це процес, спрямований на підвищення конкурентоспроможності компанії за допомогою реалізації інструментів товарної політики та вплив її керівників на учасників процесу. Оцінка реалізації товарної політики повинна здійснюватися за п'ятьма основними критеріями [2]:

- організація внутрішніх бізнес-процесів;
- трудові ресурси;
- інновації і розвиток;

- відносини з споживачами;
- фінансові результати.

Кожен аспект діяльності, в свою чергу, характеризується системою показників.

Показники, що характеризують організацію бізнес-процесів: витрати на реалізацію товарної політики та окремих її напрямків, частка якісних товарів, питома вага своєчасно поставлених товарів, середній термін розробки нового товару (послуги), частка товарів, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу, витрати на гарантійний ремонт товарів, питома вага товарів, проданих через інтернет-магазини.

Аспект трудових ресурсів характеризують такі показники: частка співробітників, зайнятих реалізацією товарної політики в загальній чисельності співробітників служби маркетингу, частка співробітників, зайнятих розробкою нових товарів в загальній чисельності співробітників компанії, питомі річні витрати на перепідготовку персоналу, час, витрачений на підготовку та перепідготовку персоналу.

Показники аспекту інновацій та розвитку: питома вага нових товарів (послуг) в асортименті компанії, витрати на дослідження і розробки, питома вага ресурсів, виділених на дослідження і розробки в загальній величині ресурсів компанії, тривалість проектів досліджень та розробок, витрати на розробку і впровадження нових товарів, витрати на підготовку персоналу в розрахунку на одного працівника, інвестиції в підготовку персоналу для встановлення відносин зі споживачами, маркетингові витрати на одного споживача.

Аспект відносин зі споживачами характеризують такі показники: частка ринку товару, кількість споживачів конкретного товару, кількість споживачів товару на одного маркетолога, кількість візитів споживачів в компанію, кількість відвідувань споживачів, кількість рекламаций, кількість втрачених покупців, річний обсяг продажів товару на одного споживача, витрати на одного споживача, рентабельність обсягу продажів по різних категоріях споживачів, питома вага укладених угод у загальній кількості контактів з покупцями, середній час між контактом із споживачем і укладенням угоди, частка замовлень, отриманих

через Інтернет, середня тривалість зв'язків зі споживачем, індекс задоволеності споживачів, індекс прихильності споживачів.

Фінансова діяльність оцінюється за такими показниками: грошовий потік в розрізі товарів, сума витрат в розрізі товарів, маржинальний дохід від кожного товару, прибуток в розрізі товарів, рентабельність в розрізі товарів, рентабельність продажів в розрізі товарів, собівартість в розрізі товарів.

Запропонована модель управління товарною політикою дозволяє провести оцінку діючої товарної політики в компанії за всіма її інструментами у відповідність із запропонованими показниками щодо її маркетингової та економічної ефективності.

Побудова універсальної моделі формування результативності товарної політики достатньо проблематична в силу наявності множинності і різноманітності як чинників результативності, так і власне самих результатів. Така модель повинна враховувати специфічні особливості компанії і ринку.

Список використаних джерел:

1. Ольве, Нильс-Горан. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер ; пер. с англ. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2004. – 118 с.
2. Нортон, Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – Олимп-Бизнес, 2010. – С. 123.

Литвиненко Ю. І., к. е. н. Хуторської П. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МАЛІ ТА СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА У ПЕРІОД ПОЛІТИЧНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день, враховуючи доволі складне політичне та економічне положення в Україні та у світі, малі та середні підприємства являють собою вагомому частку, яка забезпечує структурні зміни в економіці у позитивному напрямку, також є підставою для впровадження ринкових реформ [4].

Проаналізувавши роль малих та середніх підприємств у країнах з розвинутою економікою, можна побачити, що вони складають більше половини ВВП. При цьому на державному рівні діють різні бюджетні програми підтримки їх діяльності. Це можна пояснити тим, що малий бізнес є більш вразливим до інфляції та конкуренції серед великих корпорацій тощо. Малі підприємства позитивно впливають на пропорційний розвиток економіки за допомогою зростання конкуренції. Також створюються багато додаткових робочих місць. Малі та середні підприємства оперативно забезпечують товарами та послугами відповідні ринки держави. В Україні малі та середні підприємства створюють приблизно 1/10 ВВП держави, тому вони не відіграють значну роль в національній економіці нашої держави, на відміну від країн з розвинутою економікою. Також, порівнюючи малі підприємства України та інших розвинутих країн, можна побачити, що існує це явище недовгий час, але вже на шляху до розвитку малих та середніх підприємств в Україні трапляється багато перешкод, таких як податковий тиск з боку держави, політична ситуація, нестабільна економіка та інше [1]. У нашій країні наявна проблема відсутності ефективних механізмів підтримки малого бізнесу, в той час, коли розвинуті держави мають такі механізми. Наприклад у США для малих підприємств існують певні спрощення у процесі обов'язкового ведення бухгалтерського обліку з метою визначення прибутку для подальшого оподаткування. В Німеччині – допомога у технологічному аспекті, забезпечення науковими кадрами, надання субсидій та кредитів. Також державна підтримка спрямована на подальшу фінансову самостійність малих та середніх підприємств. У Великобританії існують податкові знижки, поширюються консультаційні послуги щодо заснування чи подальшого ведення малого бізнесу та інше [4].

Крім багатьох чинників, що впливають на розвиток і функціонування малих та середніх підприємств на рівні держави, існують й інші, які потрібно врахувати підприємствам для подальшого існування. Динаміка економічного середовища впливає на динамічні здібності малих та середніх підприємств та на їх ефективність. Також вагоме значення має вплив організаційної структури та взаємин

у колективі. Перспективами подальших досліджень цього питання є розробка нового комплексного механізму, що дозволяє виміряти прибутковість та бути конкурентоспроможним підприємством [2].

Уміння підприємств своєчасно передбачити зміни, що відбуваються у динамічному середовищі забезпечує адаптування своєї діяльності під зміни, що відбулися, та гарантує подальше існування підприємств. Причинами змін на підприємстві можуть бути як і зовнішні, так в і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів відносять політичні та економічні чинники, а до внутрішніх – зміни усередині підприємства. Зовнішні чинники мають більше впливу, тому підприємствам необхідно чітко та оперативно приймати стратегічні рішення, що будуть спрямовані на забезпечення ефективного функціонування та підтримання конкурентоспроможності на ринку [3].

Отже, малі та середні підприємства позитивно впливають на розвиток національної економіки держави. Якщо розробити ефективні механізми їх підтримки, то це явище буде розвиватися та приносити більше прибутку країні та позитивно впливати на соціальне середовище держави тим, що будуть створені додаткові робочі місця та ринки будуть забезпечені товарами і послугами. Разом з позитивними аспектами розвитку малого та середнього підприємництва, існує ряд негативних чинників, що погіршують їх розвиток, а саме інфляція, великі корпорації, які є конкурентами для малого бізнесу та зовнішні й внутрішні фактори, такі як політична ситуація, економічна нестабільність та інше. Тому підприємства повинні чітко планувати стратегію подальшого ефективного функціонування у динамічному середовищі існування.

Список використаних джерел:

1. Крупский А. П. Проблемы развития туристической отрасли в период политической и экономической нестабильности в Украине / О. П. Крупський, А. В. Хливицька // *Problems Of Social And Economic Development Of Business*. – Канада, 2014. – С. 343–345.
2. Крупський О. П. Динамічні здібності підприємства: теоретико-прикладні основи, сфера застосування, вимір / О. П. Крупський, С. Е. Сардак // *European Journal of Management Issues Special issue: Dynamic Capabilities Of Firms*. – 2017. – Volume 25 (1). – С. 36–42.

3. Гринько Т. В. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку / Т. В. Гринько // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 247–252. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_10_46
4. Деренько О. А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва / О. А. Деренько // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 95–97.

Ломова К. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГОСПОДАРЮВАННЯ

На сьогоднішній день Україна посідає перше місце серед країн Європи та навіть світу за родючістю земель – великий дар нашому народу. Ще з давніх часів на території нашої держави землі були життєдайною силою. Провідні держави орендували українські землі, щоб вирощувати продукцію на експорт. Але з плином часу та зі зміною поколінь рівень родючості згасає. Більшість населення не цінує те, що має і заглядається на «кнедлики» Західної Європи. Мало кому відома проста істина: «не все золото, що блищить». Безперечно, є багато плюсів у країнах заходу, та всі вони – ніщо в порівнянні з Україною. Та існує схожість у тому, що наша держава поки що не в змозі досягти сталого розвитку, як і інші «топові» країни.

Щоб розібратися в цьому питанні і знайти шляхи забезпечення сталого розвитку господарювання потрібно з'ясувати, що взагалі мається на увазі під «сталим розвитком». Сталий розвиток – загальна ідея щодо необхідності досягнення балансу між задоволенням сучасних потреб людства та захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи потреби у екологічно здоровому і безпечному довкіллі. Питання «сталого розвитку» вивчали багато вчених. Наприклад, Д. Медоуз у своїй книзі «Межі зростання» писав: «фізичні межі зростання не лише існують, а й вимагають радикального перегляду уявлень, що побутують, про суто споживацьке ставлення людини до природи» [2]. А американський екологічний економіст Г. Дейлі у монографії «Поза зростанням: економічна

теорія сталого розвитку» виділив три складові, насамперед, сталого розвитку: соціальну, економічну та екологічну. Він вважав, що всі ці елементи повинні буди збалансовані задля забезпечення стійкості розвитку [1].

Ретельно вивчивши та проаналізувавши матеріали щодо заданої теми можна виділити декілька етапів сталого розвитку господарювання:

1. Бажаєш зробити добре – зроби сам.

Ніхто окрім нас самих не зможе налагодити розвиток господарювання нашої країни. Нажаль, великий розум завжди нагадує про себе. Живемо лише одним днем і не замислюємося над сенсом життя, над життям наступних поколінь. Кожного дня бажаємо кращого життя та самі нічого не робимо для цього. Хіба багато треба? Варто переглянути свої погляди на життя в цілому.

2. Задоволення фізіологічних потреб населення.

Не важко здогадатися, що досягти процвітання держави та її сталого розвитку можливо лише завдяки людям, які, насамперед, живуть у ній. Всі бажають кращого життя, та не завжди бажання співпадають з можливостями. Завданням державного управління є можливість реалізувати надії на благополучне життя та задоволення потреб населення. Бідність – одна з головних причин виникнення екологічних, соціальних та інших катастроф. Отож, без дотримання цього принципу сталого (довготривалого) розвитку досягти буде складно. З кожним роком кількість населення на Землі збільшується. Виникає проблема забезпечення його потреб. Оскільки ресурси не вічні, як розглядалося вище, то через 50 років планета буде не в змозі витримати таке напруження.

3. Ніщо матеріальне не вічне.

Всім відомо, що ресурси вичерпуються з кожним роком все більше і більше, типу геометричної прогресії. Вичерпуються швидко, а чи відновлюються, поповнюються? Це питання цікавить не багатьох. Отже, потрібно дбайливо ставитися до довкілля і якомога економічно використовувати ресурси (воду, рослини-довгожителі і т. д.).

4. Збережемо довкілля.

У наш час на дорогах можна помітити машин більше, ніж населення в цілому. Так, можна похвалитися своїми заробітками та можливостями, але,

якщо це не на шкоду екології та здоров'ю людей. Планета хоч і велика, та проте дуже тендітна. Досить використовувати «супер кари» та краще пересуватися по місту більш заощадливим транспортом – велосипедом або пішки. Це не тільки заощадить гроші, але й покращить вам здоров'я та здоров'я всім оточуючим, щоб запобігти екологічній та демографічній кризі.

Отже, розглянувши шляхи досягнення сталого розвитку можна підбити підсумки. Культура, корисність, безпека життєдіяльності та доступність і відновлення природних ресурсів – головні аспекти сталого (життєдайного довговічного) розвитку. Якщо задовольнити життєво необхідні потреби населення, то у відповідь воно відплатить тим самим. Допмагаючи іншим – допомагаєш собі. Потрібно лише обрати управителя, якому вдасться змінити життя на краще. Сталий (довготривалий) розвиток не можливий без етично-моральної єдності членів трудового колективу. Тож будемо працювати та розвиватися на благо собі та держави.

Список використаних джерел:

1. Дейлі Г. Поза зростанням: економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі. – К. : Інтелсфера, 2002. – 312 с.
2. Медоуз Д. Межі зростання / Д. Медоуз. – Universe Books, 1972. – 205 с.

Магула М. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних ринкових умов більшість підприємств функціонують в межах підвищеної динамічності зовнішнього середовища, що зумовлено посиленням конкуренції, зростання запитів споживачів та швидкістю прискорення науково-технічного прогресу тощо. Відповідні тенденції актуалізують роль ресурсного забезпечення як основи ефективного управління підприємством. Оскільки, ресурси підприємства характеризуються багатоаспектністю впливу, як на сам

господарючий суб'єкт, так і на широке коло його стейкхолдерів. Для бізнес-середовища розбалансованість у забезпеченні необхідними ресурсами – це втрата економічної самостійності.

Варто відзначити, що *ресурси підприємства* – це джерело забезпечення протікання всіх процесів на підприємстві під час здійснення господарської діяльності, які підкреслюють необхідність створення управлінського апарату, який в свою чергу направлений на моніторинг ефективності використання ресурсів. Серед основних напрямків удосконалення форм і методів управління ресурсами, ключову роль відіграє *систематизація, забезпечення та управління*.

Тому, процес ресурсозабезпечення діяльності підприємства характеризується сукупністю ресурсів в залежності від характеру та способу виробництва та територіального розташування, а також визначається системою прийняття управлінських рішень щодо розроблення та реалізації ресурсних стратегій з метою створення конкурентних переваг підприємства.

В ХХ ст. науковці почали активно досліджувати процеси менеджменту на підприємстві з ідентифікацією видів у залежності від потреб компанії. Передумовами цього явища стали гострі інфляційні процеси, відсутність повноцінного попиту, фінансові кризи, зростання обмеженості ресурсів і нераціональне використання активів. Концепції управління розділилися на три підходи: *системний, ситуаційний та процесний*.

У науковій літературі використовуються такі наукові підходи до формування ресурсного забезпечення діяльності підприємства, а саме:

1. *Системний підхід* – на основі встановлених стратегічних цілей підприємства формується параметри «входу» та «виходу» ресурсів.

2. *Функціональний підхід* – необхідність ідентифікації альтернативних функцій та варіантів ресурсозабезпечення господарської діяльності.

3. *Маркетинговий підхід* – на основі крос-аналізу ринкового середовища відбувається процес формування можливостей підприємства з орієнтацією на споживача.

4. *Нормативний підхід* – встановлення нормативів для визначених найважливіших елементів ресурсозабезпечення господарської діяльності за відповідними параметрами.

5. *Комплексний підхід* – врахування економічних, технічних, соціальних, організаційних, екологічних та інших векторів діяльності підприємства.

6. *Інтеграційний підхід* – аналіз взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими елементами ресурсозабезпечення господарської діяльності.

7. *Динамічний підхід* – дослідження ресурсозабезпечення господарської діяльності з встановленням причинно-наслідкових зв'язків і визначення підпорядкованості за допомогою проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому часовому відрізку.

8. *Оптимізаційний підхід* – кількісне оцінювання та визначення залежності між окремими елементами ресурсозабезпечення господарської діяльності за допомогою використання економіко-математичних методів дослідження.

9. *Адміністративний підхід* – регламентування функцій, обов'язків, прав, нормативів витрат, що безпосередньо пов'язані з реалізацією складових ресурсозабезпечення господарської діяльності.

10. *Поведінковий підхід* – підвищення ефективності ресурсозабезпечення господарської діяльності на основі підвищення ефективності дії його кадрової складової.

11. *Ситуаційний підхід* – в основу покладена альтернативність досягнення цілей та забезпечення максимального пристосування до змінних умов визначеної ситуації в процесі формування ресурсного забезпечення підприємства.

12. *Структурний підхід* – структуризація, встановлення значущості та пріоритетності між складовими ресурсного забезпечення для визначення раціонального співвідношення і збільшення обґрунтованості розподілу ресурсів.

13. *Відтворювальний підхід* – адаптація виробництва на продукцію з найменшим рівнем ресурсомісткості та вищою якістю з метою задоволення потреб споживачів.

14. Інноваційний підхід – активізація інноваційної діяльності за допомогою інвестицій та факторів виробництва.

Динамічні умови ринкового середовища вимагають від суб'єктів господарювання сучасних підходів до управління ресурсами підприємства. Досвід успішних компаній свідчить, що їх здатність використовувати ресурсну базу шляхом нарощення ресурсної цінності, дозволяє сформуванню принципово нові ключові компетентності, а вміння створювати таку цінність трансформується у стійкі конкурентні переваги.

Список використаних джерел:

1. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : моногр. / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х. : Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
2. Ревенко Н. Г. Управление ресурсами промышленных предприятий в условиях переходного периода: моногр. / Н. Г. Ревенко. – К., 2000. – 256 с.

Мажуга А. С., Рябик Г. Є.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ КРИПТОВАЛЮТИ

На даному етапі розвитку суспільства поширено переводити всі об'єкти життєдіяльності в електронний формат. Інтернет торгівля вже є настільки звичним явищем, що жодного нею здивувати неможливо. За останні 10 років набирає оборотів світовий розвиток криптовалют. Криптовалюти – відносно новий вид електронних грошей. В Україні електронна валюта все ще не набула офіційної легалізації, проте станом на початок 2017 р. країна визнана одним зі світових лідерів із застосування криптовалют, а можливості їхнього застосування з кожним роком розширюються. Актуальність вивчення даного феномену полягає в дослідженні сучасних тенденцій функціонування цього нового виду електронних грошей на ринку України, оцінки їхніх позитивних та

негативних особливостей, розгляду правових основ функціонування та ІТ-аспектів захисту і підтримки [1].

Сьогодні в світі існує близько 700 видів цифрових валют, а їх сукупна капіталізація на початок листопада 2017, за даними «CoinMarketCap», становить 199,2 млрд дол. США, хоча на початку 2017 р. була з 17,7 млрд дол. США.

Серед найбільш популярних криптовалют у світі лідером росту став Bitcoin – індекс його домінування 61,2% [2].

Bitcoin – це криптовалюта, що створюється ні центральним банком жодної з країн, ні іншими фінансовими установами, що можуть бути підконтрольна уряду, але попри це, вона може використовуватись як валюта при виплаті коштів за товари чи послуги з продавцями, що приймають криптовалюту в якості платіжної одиниці.

Основною особливістю використання криптовалют є можливість здійснювати оплату в мережі Інтернет без будь-якого посередництва фінансової установи (на відміну від оплати картою) або іншої третьої сторони (наприклад, будь-який електронний гаманець PayPal, WebMoney), тобто безпосередньо від однієї людини до іншої. Це привертає технічно обізнаних користувачі, бо уречевлює ідею децентралізованої демократії.

У США біткойни як метод оплати почали приймати насамперед інтернет-магазини основною аудиторією яких є люди у віці 20-35 років. Причиною цього стало те, що споживачі виявляли бажання використовувати цей новий метод оплати. Власник інтернет-магазину за умови використання операцій з цифровими валютами отримує ряд переваг: 1) швидке надходження оплати за товари чи послуги, відсутність комісії; 2) безкоштовна реклама (через використання нової технології можливе отримання безкоштовної реклами в ЗМІ); 3) додаткова аудиторія (функція оплати криптовалютою може стати окремим приводом для покупки товару для деяких користувачів) [4].

Відношення до біткоина на правовому рівні в кожній країні різне, хоча він і є незалежним від держави як посередника. Так у Японії його вважають законним

платіжним засобом із податком на покупку. У Європейському Союзі криптовалюту зараховують до числа активів, що не підлягає оподаткуванню ПДВ. У США операція з електронною валютою розглядається як робота з інвестиційним активом, із відповідними зобов'язаннями. Що стосується України, то лист НБУ від 08.12.2014 визначає Bitcoin як «грошовий сурогат», який не може бути забезпечений реальною вартістю. Це не уможливило використання криптовалюти як засобу платежу на території України фізичними та юридичними особами, через те, що це не відповідає нормам українського законодавства [5].

Але все ж таки Україна є одним із лідерів використання цифрових валют в світі. На території країни діє низка інтернет-магазинів та інших фірм й організацій, що вже погодились приймати оплату в криптовалюті. До них можна віднести відомі магазин електроніки Citrus і Всеукраїнську мережу заправок WOG [3].

Зараз біткойн можна зарахувати до платіжних засобів, але користується невеликим попитом. Розвиток та поширення цієї криптовалюти може відбуватися за одним із двох напрямків. По-перше, він може стати аналогом основної валюти без необхідності обміну на державну валюту в певному регіоні. По-друге, можливе використання цифрової валюти як всесвітньо визнаної електронної валюти, за допомогою якої можна проводити оплату в будь-де. Підприємці, діяльність яких розгорнулася у галузі електронної торгівлі, зокрема власники інтернет-магазинів, мають очевидну вигоду в обох випадках.

До переваги використання самого біткойну як феномену можна віднести: 1) повну анонімність операцій (усі транзакції публічні, персоніфікація адрес відсутня); 2) відсутність комісії; 3) міжнародний обіг; 4) децентралізованість системи.

Щодо недоліків користування відноситься наступне: 1) недовіра користувачів до нового виду оплати, вперш за все через необізнаність; 2) можливість втручання хакерів; 3. проблематичність повернення (повернути валюту може тільки одержувач платежу); 4. нестабільність коливання курсу [4].

Отже, розвиток електронної торгівлі можливий в напрямку застосування криптовалюти тільки за умови постійного вдосконалення ІТ-технологій та відповідного криптографічного захисту, законодавчого регулювання та поширення

серед населення, покращення інфраструктури функціонування нового виду грошей. Якщо аналізувати динаміку зростання курсів та загальну капіталізацію криптовалюти, можна зробити висновок, що й надалі електронна валюта займатиме усе більш помітне місце в житті українців. Для цього потрібні заходи з популяризації та для підвищення довіри серед населення, юридичне оформлення для бізнесу та фізичних осіб, стимулювання створення ліквідного ринку, подальше вивчення феномену електронної валюти та аналіз існуючих та майбутніх ризиків.

Список використаних джерел:

1. Криптовалюти як складова частина фінансової системи: стан і перспективи розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/105.pdf>
2. Капіталізація ринку криптовалют наблизилась до відмітки 200 млрд дол [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forklog.com/kapitalizatsiya-rynka-kriptovalyut-priblizilas-k-otmetke-200-mlrd>
3. Список організацій, де приймають біткоїн в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://prostocoin.com/country/ukraine>
4. Феномен біткойн: переваги і недоліки криптовалюти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/fenomen-bitkojn-preimushhestva-i-nedostatki-kriptovalyuty>
5. Криптовалюта: її правовий режим, проблеми застосування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrainepravo.com/legal_publications/essay-on-it-law/it_law_plyta_%D1%81ryptocurrency

К. е. н. Максютенко І. Є.

Національний авіаційний університет (Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АВІАТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ У ВІДПОВІДНОСТІ ДО ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ СВІТОВОГО РИНКУ

У 2017 році спостерігався світовий найшвидший темп зростання пасажирських перевезень за останні 13 років. Про це свідчать наступні фактори:

- найбільші прибутки були в аеропортах, що не входять до ЄС, а також у східній і південній частинах ЄС;

- 5 провідних європейських аеропортів прийняли на 18 мільйонів пасажирів більше;
- протягом останніх 5 років пасажирські перевезення зросли на 30%;
- обмеження пропускної спроможності аеропорту стають все більш поширеною та очевидними фактами;
- зменшення трафіку у четвертому кварталі 2017 року відбулося головним чином за рахунок аварійних перевезень авіакомпанії, але середньостатистичний показник зростання пасажирів у Європі становив +6,9%.

У 2017 році пасажирські перевезення через мережу європейських аеропортів зросли на +8,5%. Спостерігалася як виграшна динаміка зростання на ринку поза ЄС, так і постійне збільшення обсягів пасажирів в ЄС, що сприяло досягненню виняткової продуктивності світового авіатранспорту.

Пасажирські перевезення в аеропортах, що не входять до ЄС, збільшилися в середньому на 11,4% (порівняно з -0,9% у 2016 році). Російські та турецькі аеропорти відчувають відтік авіаперевезень, тоді як аеропорти в Грузії, Україні, Молдові та Ісландії наростили обсяги пасажирських перевезень в середньому на + 20%.

Тим часом в аеропортах ЄС обсяги перевезення пасажирів збільшилося на 7,7%, що перевищило показники 2016 року на + 6,7%. Найбільший приріст досягнуто в аеропортах на Сході та Півдні ЄС – з аеропортами в Латвії, Естонії, Польщі, Чехії, Словаччині, Угорщині, Хорватії, Словенії, Румунії, Болгарії, Кіпрі, Мальті та Португалії. Це відображає тенденцію падіння в умовах зниження схильності до польотів у більшості цих країн у порівнянні із західною та північною частинами ЄС, а також більш динамічною місцевою економікою.

Продуктивність аеропортів характеризується динамічним зростанням та показує, що попит на повітряний транспорт продовжує перевершувати економіку та загрожувати геополітичним ризикам – на сьогоднішній день. Дуже вражаюче бачити, що навіть на більш зрілому ринку ЄС пасажирські перевезення з 2012 року збільшилися майже на 30%. Таке значне зростання

ставить значний тиск на аеропортові приміщення та персонал, де все більше і більше аеропортів досягають обмежень своїх можливостей, особливо в години пік.

Вантажні перевезення в аеропортах Європи зросли на 8,5% в 2017 році, що відображає цикл сталого та синхронного розширення в глобальній економіці, зокрема в Європі.

Кількість обслугованих повітряних суден збільшилися на 3,8%, на тлі подальшого збільшення потужностей авіакомпаній.

Аналіз діяльності аеропортів світу дозволив розподілити їх на наступні категорії:

Таблиця 1. Категоризація світових аеропортів за обсягами перевезень у 2017 році

Категорія	2017 рік	Обсяг пасажирських перевезень
Провідні «Majors»	+5,5%	Понад 60 мільйонів
1 група	+5,6%	Понад 25 мільйонів
2 група	+11,3%,	Від 10 до 25 мільйонів
3 група	+ 10,2%	Від 5 до 10 мільйонів
4 група	+10,9%	Менше ніж 5 мільйонів

Розподіл аеропортів провідної категорії за обсягами перевезень пасажирів наведено на рис. 1.



Рис. 1. Розподіл аеропортів провідної категорії у 2017 році за обсягами перевезень пасажирів, млн пас.

Відносно розподілу перевезень пасажирів тенденції у провідній групі не будуть зберігатися, виходячи з того, Амстердам-Схіпхол досяг межі свого потенціалу, а зростання в Стамбулі-Ататюрк прискорюється (+ 15,9% у грудні).

Виходячи з представленого аналізу необхідно відзначити, що у аеропортів України виникають значні стратегічні можливості для розвитку.

Список використаних джерел:

1. ACI Europe. Airport traffic report. – UEW-MF Market Research and Trends, 2017. – 41 p.
2. Звіт про роботу аеропорту Франкфурт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.fraport.com/content/fraport/en/misc/binaer/traffic-figures/air-traffic-statistic/current_air_traffic_statistics/jcr:content.file/air-traffic-statistics-2017-5.pdf

Малоок А. С., к. т. н. Куценко В. Й.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА

Актуальність дослідження обраної теми обумовлена тим, що практично всі галузі національного господарства, окрім сільськогосподарської, за останні 10–15 років збиткові, близько 50% великих та середніх підприємств потерпають від збитків, а кількість збанкрутілих суб'єктів господарювання не піддаються обліку. Зацикленість підприємств як національних, так і закордонних, замість їхнього розвитку, безперервні фінансово-економічні кризи сучасного бізнесу спонукають вчену спільноту шукати шляхи подолання фінансово-економічних негараздів, потрясінь через розробку та впровадження різного роду фінансових стратегій. Більшість учених схиляється до таких пропозицій.

«При розробці шляхів виведення підприємства з кризового стану важливе значення має розгляд можливостей реструктуризації підприємств. Під реструктуризацією підприємства слід розуміти його реформування в цілому, шляхом розробки ефективної антикризової політики у сфері постачання, збуту, цін, фінансів, інвестицій і кадрів. Реструктуризацію підприємства здійснюють самостійно. Можуть бути залучені додатково до власних інші джерела фінансування, наприклад, кошти бюджету, а також кошти кредиторів та інвесторів. У здійсненні програми реструктуризації можуть брати участь органи виконавчої влади

(державні, місцеві)». Доцільність радикальних змін діяльності підприємства зумовлюється такими чинниками:

- переважно неефективним управлінням підприємством: розробкою та впровадженням неправильної місії підприємства (максимізації прибутку), принципів господарювання (надія на залучені чужі, легкі кошти, інвестиції, свавілля ціноутворення); стилю управління (жорсткого егоїстичного); збутової мети підприємства (невпинне зростання цін на готову продукцію, виключне задоволення попиту, перш за все, іноземних покупців – експортна орієнтація господарювання; незацікавленість у задоволенні потреб національних споживачів з урахуванням того, що близько 80% населення України належить до нижнього класу за доходами і які для продукції компанії не платоспроможні); способів досягнення мети (лідерство на ринку, конкурентної ворожнечі, наступальні, оборонні стратегії, посилені рекламні кампанії, інші засоби просування товару);

- безвідповідальним ставленням до суспільства й екології (локальних та національних споживачів, владних структур, партнерів, громадськості);

- фінансовими махінаціями, подвійною бухгалтерією, приховуванням прибутків, комерційною таємницею;

- недоброякісністю пропонованої продукції та послуг (соціально шкідливої, небезпечної, некорисної для життєдіяльності людей);

- відсутністю попиту на продукцію чи послуги підприємства;

- непомірно високою ціною виготовлення продукції;

Усе це призводить рано чи пізно до зацикленості підприємства з періодичними фінансово-економічними кризами і ризиками банкрутства. На сучасному кризовому стані економіки країни багато науковців дотримуються таких ідей. При проведенні реструктуризації форми і методи повинні відповідати законодавчій базі з урахуванням проведення соціального захисту працівників підприємства. Реструктуризація підприємства передбачає, таким чином, поліпшення системи менеджменту, в тому числі підвищення ефективності використовуваних фінансових і матеріальних засобів на основі оптимального поєднання вкладень

і кінцевих результатів. У рамках реструктуризації активів може проводитися зміна системи управління підприємством, поділ майнового комплексу на окремі підприємства в рамках законодавства і при дотриманні інтересів зацікавлених сторін, продаж, передача в оренду, заставу частини активів. Може також проводитися введення нових виробничих потужностей, організація нової ринкової інфраструктури, розвиток регіональних зв'язків та ін. Оскільки об'єкти соціальної та невиробничої сфери утримуються за рахунок прибутку підприємств і є в момент реструктуризації підприємств важким тягарем, необхідно звільнення від них. Доцільно розподіл майна підприємства між кількома створеними на його базі не пов'язаними між собою підприємствами, здатними мати закінчений цикл виробництва і випуску продукції. При цьому повинні бути дотримані всі законодавчі норми і інтереси кредиторів».

На наш погляд до антикризових заходів, перш за все, слід віддавати перевагу управлінським інноваціям: розробці нової місії підприємства – покращення якості життя локальних споживачів і оточуючого суспільства; класичних принципів економіки: етично-моральної єдності трудящих, самофінансування, самодостатності; методів управління – переважно соціально-психологічних; товарно-збутової мети підприємства – економічний (кількісний) ріст виробництва та збуту продукції до тих пір, поки не буде максимального забезпечення життєво необхідних потреб локальних чи національних споживачів у якісній продукції за доступними цінами; способів досягнення мети – вертикальною та горизонтальною маркетинговою інтеграцією, патерналістським стилем управління, соціальною відповідальністю трудового колективу. Усе це стане добрим підґрунтям забезпечення сталого (безкризового, довговічного, животворного) розвитку підприємства та суспільства.

Список використаних джерел:

1. Воеводкін Н. Ю. Соціальна відповідальність в системі корпоративного управління [Електронний ресурс] / Н. Ю. Воеводкін. – Режим доступу : http://ars-administrandi.com/article/Voevodkin_2011_4.pdf

2. Гареева А. Р. Корпоративна соціальна відповідальність як фактор сталого розвитку компанії / А. Р. Гареева // Інноваційна економіка : матеріали Міжнар. наук. конф. – Казань : Бук, 2014. – С. 147–150.
3. Офіційний сайт Toyota в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.toyota.ua/index.json>
4. Тімар І. В. Особливості формування системи ризик менеджменту на підприємствах будівельної галузі / І.В. Тімар, А.В. Коваленко // Науковий вісник НГУ. – 2011. – С. 104–106.

Мартусь Д. Р., к. е. н. Хуторський П. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аналіз наукових праць і аналітичних матеріалів свідчить, що наразі одним з найбільш збиткових видів діяльності в Україні є будівництво. У середньому за останні чотири роки кількість збиткових підприємств складає 42,6 %, найбільша ж припадає на 2017 рік.

При цьому, сума збитку за вказаний період перевищує суму отриманих прибутків, що і визначає негативне значення чистого прибутку. Така динаміка свідчить про наявність стійких негативних тенденцій за результатами фінансово-господарської діяльності будівельних підприємств, де серед основних варто назвати падіння ступеня ліквідності, невисокий рівень джерел власного капіталу, значну частку простроченої дебіторської і кредиторської заборгованості, нестабільність забезпечення фінансовими ресурсами, нераціональну структуру і співвідношення активів і пасивів тощо [1].

Це вимагає ґрунтовного аналізу сутності джерел отримання прибутку, факторів впливу на них та визначення напрямів підвищення прибутковості, оскільки відсутність реальних кроків до вирішення даної проблеми може призвести до посилення негативних тенденцій як для самих підприємств, так і середовища їх функціонування.

Прибуток будівельних підприємств формується, насамперед, шляхом реалізації виконаних підрядних робіт, продукції і послуг, основних фондів, іншого

майна і доходів від позареалізаційних операцій, зменшених на суму витрат по цих операціях. А його динаміка визначається шляхом аналізу значної кількості фінансових показників.

У сучасних умовах інтегруючим показником, що характеризує фінансовий результат діяльності будівельної організації, є балансовий прибуток або збиток [2]. Інформативним показником фінансового результату так само є валовий прибуток, який відображає фінансовий результат, отриманий в цілому від видів діяльності, що відносяться до реалізації виконаних робіт, виробленої продукції, надання послуг.

Серед факторів впливу на прибутковість будівельних підприємств можна виділяти внутрішні і зовнішні, керовані та некеровані, інтенсивні і екстенсивні.

Керованими інтенсивними та екстенсивними є переважно внутрішні.

Серед зовнішніх (переважно некерованих) варто відзначити загальні соціально-економічні фактори, які визначаються результатами нормотворчої та безпосередньо регулятивної і контрольної діяльності органів влади на всіх рівнях. Вони визначають такі можливі джерела впливів, як: інфляція, незахищеність прав власності, відсутність або ж недовіра ринкової інфраструктури, купівельна спроможність, попит і пропозиція на ринку, інвестиційний клімат, ступінь екологізації, податкове навантаження, валютні відносини тощо.

Серед внутрішніх факторів, які визначають прибутковість будівельних компаній варто відзначити: динаміку витрат, співвідношення видів діяльності, їх віднесення до центрів витрат і прибутків, управління фінансовим і трудовим потенціалом, процеси логістики, загальну структуру бізнес-процесів, контрактні відносини, політику використання прибутку тощо.

При цьому, до екстенсивних факторів, що впливають на рівень прибутковості, належать, насамперед, збільшення обсягів будівельно-монтажних робіт та розмір інфляції, що впливає на рівень цін. А до інтенсивних – використання досягнень науково-технічного прогресу, вдосконалення організації праці та виробництва, скорочення термінів будівництва, удосконалення системи управління та її підсистем, тощо.

Отже, на сьогоднішній день у виборі напрямів підвищення прибутковості будівельних компаній доцільно орієнтуватись на аналіз та вплив у комплексі на внутрішні інтенсивні і екстенсивні фактори прибутковості. Серед основних з них варто визначити:

1. Позбавляйтесь від баласту. Потрібно позбутися від усього зайвого. Перекласти на самозабезпечення ті проекти або відділи, які в даний момент не є прибутковими і на основі аналізу не зможуть їх приносити ще тривалий період часу.

2. Кадрова політика. Мотивація і де мотивація співробітників, посилення заходів кадрової безпеки, переведення всіх співробітників на процентну ставку, здійснення моніторингу якісних та кількісних параметрів персоналу, використання дешевшої робочої сили там, де не вимагається високий рівень кваліфікації чи значна складність виконуваних робіт.

3. Збільшувати обсяги надання своїх послуг за рахунок удосконалення цінової і маркетингової політики. За доцільне переглянути систему ціноутворення, надання знижок, рекламні кампанії, використання підходу, орієнтованого на споживача.

4. Удосконалювати інвестиційну роботу. Для залучення нових та втримання наявних інвесторів за доцільне здійснювати постійний моніторинг фінансових показників і позиціонувати себе як кризостійке підприємство з висококваліфікованими кадрами, якісними ресурсами та технологіями, показувати вдалі здійснені проекти, а також орієнтуватись на оптимізацію вартості капіталу.

5. Удосконалювати політику управління витратами та логістику. Основна увага має бути приділена скороченню реалізаційних та позареалізаційних витрат, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат, автоматизації виробництва, а також аналізу та раціоналізації логістичної діяльності (скороченню часу складування, оптимізації поставок, скороченню часу на поставки тощо).

Список використаних джерел:

1. Небава М. І. Економіка підприємства : навч. посіб. / М. І. Небава, О. О. Адлер, О. Й. Лесько. – Вінниця, 2011. – Ч. 1. – 117 с.
2. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підруч. / О. С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

Матвейченко В. В., Курінна І. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ТА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сьогодні велика частка людей, що знаходяться у пошуку роботи вже не задовольняються сидінням в офісі та виконанням монотонних, не цікавих вказівок керівництва, виконання яких не принесе ніякого розвитку власне людському та трудовому потенціалу персоналу. Нині для майбутніх співробітників будь якої компанії окрім оплати та умов праці стає важливим корпоративна культура підприємства, наявність можливостей до розвитку своєї особистості (як фізично, так і духовно) тощо. Люди починають розуміти, що не тільки висока заробітна плата є вирішальним фактором вибору компанії для роботи. Так, передові компанії у всьому світі змагаються за кращих робітників, пропонуючи майбутнім робітникам розвиток їх особистісного та трудового потенціалу. Проаналізувавши роботи деяких дослідників [1; 2] можна стверджувати, що потенціал людини – це саме сукупність усіх здібностей людини, які можна реалізовувати шляхом постійного їх розвитку. «Трудові ресурси – це частка працездатного населення країни, що має фізичні й розумові здібності та знання, що є вкрай важливими для здійснення суспільно-необхідної діяльності» [3]. «Трудовий потенціал – це сукупна суспільна здібність до праці, потенційна дієздатність суспільства, його ресурси праці. Але поняття «трудовий потенціал» значно ширше поняття «трудові ресурси». «До складу останнього входять тільки люди працездатні, а поняття «трудовий потенціал» охоплює і тих, хто ще тільки готується до ефективної трудової діяльності (діти), і тих, хто вже вийшов з сфери зайнятості (пенсіонери)» [4]. Здібності та знання персоналу можна успішно використовувати для збільшення якості продукції або послуг, що виготовляються підприємством, а також для забезпечення економічної ефективності на фірмі. Керівництву варто розуміти потенційні можливості працівників, приймати участь у діяльності трудового колективу і мати

можливість остаточного ухвалення вірних рішень. Потенційні можливості робітника також важливо розуміти для того щоб не допустити ситуацію, коли робітнику стане просто нудно на своєму робочому місці і він забажає чогось більшого і звільниться. Для покращення процесу використання труда на підприємстві має бути розроблена та впроваджена кадрова політика, на досягнення наступних цілей: створення здорового та ефективного колективу; підвищення розвитку працівників підприємства; створення оптимального робочого колективу з точки зору статі та вікової структури, а також рівня кваліфікації; створення високопрофесійної команди управління, здатної реагувати на мінливі обставини, відчувати і реалізовувати все нове і розвинене. Покращення використання людських ресурсів повинно бути забезпечено шляхом реалізації соціально-психологічної діяльності. Для підвищення ефективності використання трудового потенціалу в соціально-психологічному аспекті необхідно: залучати молодих працівників; поліпшувати умови праці, безпеки та соціально-психологічного клімату підприємства; підвищувати мотивацію та задоволеність працівників результатами праці; розвивати творчу активність працівників; розвивати безперервність та стимулювати передачу досвіду на місцях; вдосконалювати системи внутрішньої перепідготовки. В економічному аспекті – вдосконалювати систему стандартизації праці та систему матеріального стимулювання. В технічному та технологічному аспекті – необхідно підвищувати технічний рівень виробництва; придбати нове обладнання; освоювати нові технології; розробляти нові види продукції. Зростання рівня виробництва забезпечується більш високим ступенем механізації та автоматизації, що сприяє зменшенню частки ручної праці та збільшенню продуктивності праці. Для цього можна придбати окремі одиниці обладнання для автоматизації ручних робочих місць та виробничих комплексів. Резюмуючи наведену інформацію, можна зробити висновок, що раціональне формування та ефективне використання людського та трудового потенціалу с підвищує ефективність роботи підприємства, а отже і збільшує прибуток, чого прагне будь-який власник бізнесу. Впровадження підвищення ефективності управління персоналом дозволить: підвищити

продуктивність праці; забезпечити скорочення втрат робочого часу; підвищити рівень кваліфікації персоналу, та збитків від браку та поліпшенню якості продукції; істотно знизити вартість виробництва та реалізації продукції, зростання продуктивності праці перевищить зростання середньої заробітної плати приведе до збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, і зростання прибутків; забезпечується зниження собівартості комерційної продукції; забезпечить більш успішне здійснення технічного переоснащення підприємства; забезпеченню зростання прибутковості; підвищення конкурентоспроможності підприємства та продукції, забезпечення фінансової стабільності. У сукупності всі проведені заходи матимуть позитивні результати та забезпечать економічний ефект.

Список використаних джерел:

1. Бухалков М. І. Управління персоналом на підприємстві: підручник для вузів / під ред. М. І. Бухалкова. – М. : Іспит, 2009. – 320 с.
2. Маслов Є. В. Управління персоналом підприємства: учеб. посіб. / Є. В. Маслов. – М.: ИНФРА-М; Новосибірськ : НГАЕІУ, 2009. – 312 с.
3. Плеханов А. Г. Управління персоналом : навч. посіб. / А. Г. Плеханов. – Самарський. держ. арх.-буд. ун-т. Самара, 2008. – 192 с.
4. Управління розвитком трудового потенціалу : моногр. / В. М. Гриньова, М. М. Новікова, М. С. Бриль та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 264 с.
5. 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 Міжнародної науково-практичної конференції: у 2 ч. (м. Запоріжжя, 11 листопада 2016 року) – Запоріжжя : Запорізька державна інженерна академія, 2016. – Ч. 2. – С. 89–91.
6. 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.
7. 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.

Махінько А. А., Тімар І. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОПІР ІННОВАЦІЙНИМ ЗМІНАМ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Проблеми інноваційної діяльності стають в останні роки все більш актуальними з огляду на те, що важливе значення у забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку держави має саме активізація інноваційної діяльності. Першим суттєвим поштовхом використання інновацій для підвищення ефективності діяльності підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності стали дослідження Пітера Ф. Друкера з США, що лягли в основу його праці під назвою «Інновації і підприємництво: практика і принципи» (1985). З того часу численні дослідження науковців і практиків присвячені розгляду різних аспектів інноваційної діяльності, але питання готовності до інноваційних змін підприємств все ще потребують більш глибокого опрацювання.

Безперечним є позитивний вплив інноваційної діяльності на підприємстві, так як саме впровадження інновацій веде до оновлення ринку, поліпшення якості і розширенню асортименту товарів і послуг, створення нових методів виробництва, збуту продукції, підвищення ефективності управління. Незважаючи на це, впровадження інновацій на практиці гальмується в тому числі з причин опору інноваційним змінам. Крім того, в умовах активного становлення ринкових відносин, українські підприємства все частіше відчують нагальну потребу в людях, здатних генерувати нові ідеї або створювати імпульси до прийняття нових рішень.

Здавалося б, це питання досить прозоре, що може бути простіше – в ході обстеження виявити суб'єкта (або якусь групу фахівців), або іншу структуру, яким належить інноваційна ідея. Але це не легко, потрібно дотримуватися деяких ознак, на які будуть впливати саме:

- внутрішні ініціатори нововведень: трудовий колектив або колектив фахівців; керівництво підприємств в особі їх директорів; окремі фахівці;

- зовнішні ініціатори: місцеві, регіональні органи влади; власники контрольного пакету акцій підприємства; розробники нової продукції; споживачі (замовники); іноземні партнери.

Однак проблему ініціювання нововведень на підприємствах не слід розглядати настільки спрощено, вона настільки об'ємна і комплексна, що стає більш ніж принциповою умовою для успішної реалізації всіх наступних етапів процесу впровадження інноваційної ідеї. Ініціатори інноваційних змін нерідко стикаються з опором їх впровадженню тому, що не можуть вірно донести інформацію про власні пропозиції та ідеї. Отже, процес переконання у результативності, доцільності, ефективності впровадження пропонованих інновацій є важливою частиною інноваційного процесу.

Успіх впровадження й реалізації інновацій на підприємстві, багато в чому залежить від готовності до цих процесів керівництва, так як, незважаючи на важливість та позитивний вплив інновацій на діяльність підприємства, не всі керівники готові до таких змін. Тому, в сучасних умовах керівник підприємства повинен був би бути істинним новатором, який спирається в своїй діяльності на досягнення науки, наукові розробки, бути здатним оцінювати і без зволікання впроваджувати у виробництво інноваційні ідеї. Але, у кожного різний підхід до інновацій, свій стиль і метод управління інноваційними процесами, суттєвий вплив мають особисті якості керівників, багато хто нічого не змінює, тому що, це великий ризик, на який не всі здатні йти. Проте незначна помилка в реалізації інноваційної політики, може обернутися хаосом, а також дезорганізує нормальний ритм виробничого процесу.

Значущу роль у подоланні опору інноваційним змінам має побудова інноваційної культури як елемента загальної бізнес-культури підприємства, що в свою чергу впливає на формування його загального іміджу. Для цього необхідно вдосконалення інформаційного забезпечення інноваційного процесу, організація навчання, обміну інформацією між учасниками процесу, створення творчої атмосфери, стимулювання до генерування нових ідей, формування відношення до змін, націленість на розвиток, тощо.

Отже, інноваційний процес, не дивлячись на необхідність й ефективність інновацій, нерідко гальмується в наслідок опору інноваційним змінам. Вирішення зазначеної проблеми можливо при поєднанні декількох факторів, а саме активізації генерування нових ідей, вдосконалення процесу їх донесення й презентації, формування інноваційної культури як складової частини загальної культури підприємства. Саме ці заходи повинні стати підґрунтям процесу подолання опору інноваційним змінам на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку / Т. В. Гринько // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 247–252.
2. 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. – 328 с.
3. Бикова В. Г. Концептуальні положення управління інноваційним потенціалом наукомістких підприємств / В. Г. Бикова, Ю. М. Ряснянський // Економіка і менеджмент – 2013: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф. – Т. 3. Управління інвестиційно-інноваційним потенціалом та фінансовий механізм підприємств в умовах інтеграційних процесів. – 24–25 квітня 2014 року. – Дніпропетровськ : Видавець Біла К. О., 2014. – С. 8–11.
4. 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.

Мельнікова А. С., к. е. н. Хуторської П. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

CRM-СИСТЕМА, ЇЇ ФУНКЦІЇ ТА ВПЛИВ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОДАЖУ ПРОДУКЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Нерідко зусилля, спрямовані на здійснення стратегічного ринкового управління, здаються марними – через те, що незрозумілим і не прогнозованим виявляється зовнішнє середовище. Комунікації, які повинні з'явитися в організації, і вибір, який їй належить робити, викликають напругу і внутрішній опір.

Безповоротно зникає найцінніший організаційний ресурс – час. Як найбільш раціональне та доцільне рішення виступає – Customers Relationship Management, скорочено CRM-система.

CRM – стратегія заснована на використанні передових управлінських і інформаційних технологій, за допомогою яких компанія вибудовує взаємовигідні відносини зі своїми клієнтами. Результатом застосування клієнтоорієнтованої стратегії є підвищення конкурентоспроможності компанії і збільшення прибутку.

Сама аббревіатура CRM (Customers Relationship Management – управління взаємовідносинами з клієнтами) стала набирати популярність з середини 90-х років XX століття. Дуже коротко прозначення CRM висловив Томас Девенпорт, професор Бостонського університету та керівник Інституту стратегічних змін. По-перше, з ростом глобальної конкуренції і зменшенням відмінностей в якості аналогічних товарів і послуг продавці стали міняти свою стратегію з продуктоорієнтованої на клієнтоорієнтовану. По-друге, розвиток комп'ютерних технологій дозволяє накопичувати і аналізувати інформацію про клієнтів незалежно від кількості, що зробило можливим розвиток клієнтоорієнтованих технологій в масштабах компаній і корпорацій [1, с. 345].

Пізніше такий підхід в першу чергу розвивався в сфері послуг і сервісу, особливо в малому бізнесі. CRM навіть називають «технологією дешевого зростання» через доступність і значного ефекту для бізнесу. Саме клієнтоорієнтованість дозволяє підприємствам малого бізнесу вийти зі сфери цінової конкуренції з великими корпораціями, утримати клієнтів і збільшити продажі [3, с. 285].

Незважаючи на те, що комп'ютерні CRM-системи існують на ринку більше двадцяти років, питання про перелік їх функціональних складових все ще відкритий. Хоча визначення CRM еволюціонує, багато фахівців сходяться на думці, що сучасне повнофункціональне CRM-рішення повинно мати 11 основних компонентів з переліку Бартон Голденберг (Barton Goldenberg, засновника і президента компанії ISM Inc.):

- управління контактами;
- управління продажами;
- продажі по телефону;
- управління часом;
- підтримка і обслуговування клієнтів;
- управління маркетингом;
- звітність для вищого керівництва;
- управління електронною торгівлею [2, с. 185].

У сучасному CRM-рішенні також повинні бути реалізовані можливості управління бізнес-процесами (BPM) і комп'ютерна телефонія (СТІ), що вже стали його невід'ємною частиною.

Основна мета впровадження CRM – це підвищення обсягу продажів і прибутку. CRM-система дозволяє побудувати систему управління продажами, підвищити лояльність клієнтів і збільшити обсяг продажів.

Лояльність, прихильність клієнта до компанії важлива складова CRM. Лояльний клієнт – це постійний клієнт, йому подобається продукція і сервіс, що надається в компанії. Саме лояльний клієнт – приносить постійний дохід компанії, підтримує позитивний імідж компанії, приваблює нових клієнтів [4, с. 234].

Таким чином, можна зробити висновок що лояльність можлива завдяки тому, що компанія надає клієнтові не тільки якісну продукцію і сервіс, але і йде на зустріч його особистим інтересам (персоналізація клієнта). CRM-системи необхідні компаніям, які хочуть побудувати ефективну систему управління продажами і у яких клієнт – єдине джерело доходу компанії. Нові технології CRM в роботі відділу продажів, маркетингу і сервісу є запорукою добробуту компанії. Також CRM необхідні компаніям, що працюють на ринку з високою конкуренцією, тому що підвищення лояльності клієнтів – це додатковий важіль в конкурентній боротьбі.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2015. – 485 с.
2. CRM-системы промышленных предприятий, функционирующих в условиях кризиса/ Козаченко С. В., Комирной В. А., Вилкул А. Ю. та ін. – Д. : Наука і освіта, 2013. – 332 с.
3. Косова Т. Д. Організація і методика впровадження CRM-системи : навч. посіб. / Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, О. Л. Ващенко та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
4. Мельник Л. Г. Економіка підприємства : підруч. / за заг. ред. Л. Г. Мельника. – Суми: Університетська книга, 2011. – 648 с.

Мержівська К. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Економічна безпека функціонування підприємства залежить від здатності своєчасно і в належному обсязі задовольняти економічні потреби та нужди споживачів, враховуючи, що «...приватні інтереси можуть бути виправдані лише тоді, коли вони одночасно слугують також інтересам держави» [1]. З іншого боку, економічна безпека підприємства відображає потенційні можливості виготовлення продукції, що користується попитом і її реалізації на основі оптимального «використання всіх видів ресурсів в нестабільному і невизначеному ринковому середовищі». Сума результатів діяльності високонадійних підприємств є основою підйому матеріального і культурного рівня буття суспільства.

Під механізмом забезпечення економічної безпеки функціонування підприємства слід розуміти цілісну систему, яка складається з відносно самостійних і взаємопов'язаних продуктів чи структурних елементів. «До основних елементів механізму відносяться: форма організації виробництва, економічні або господарські зв'язки (відносини), система стимулів, управління, планування, фінансування, оподаткування, ціноутворення. Найважливішими елементами господарського механізму є господарюючі суб'єкти і відносини, в які вони вступають з приводу організації виробництва і господарських зв'язків» [3].

«Форми господарських зв'язків різноманітні, вони можуть бути безпосередніми і опосередкованими, прямими і непрямими, виробничими і невиробничими, юридично оформленими і не оформленими, такими, що виникають стихійно і свідомо встановлюються». Господарські зв'язки існують як всередині форми організації виробництва, так і поза нею. Вони розрізняються «ще за місцем їх виникнення: у виробництві, при обміні, розподілі чи споживанні. Усередині конкретної форми організації виробництва господарські зв'язки між його учасниками реалізуються, як правило, в порядку обміну діяльністю, а між господарськими суб'єктами – як обмін товарами».

«Механізм забезпечення економічної безпеки функціонування підприємства покликаний забезпечувати створення умов, мотивуючих на ефективну діяльність всіх елементів підприємства, високий ступінь узгодженості громадських корпоративних і особистих потреб та інтересів. Механізм повинен сприяти забезпеченню економічної безпеки на вході і виході з системи, створити надійні умови функціонування керуючої і керованої систем».

Механізм економічної безпеки функціонування підприємства являє собою сукупність:

- філософії економічної безпеки підприємства;
- функцій, що реалізують процес управління економічною безпекою;
- забезпеченість ресурсами;
- цільову спрямованість, яка містить основні організаційні форми та економічні інструменти, необхідні для економічної безпеки функціонування підприємства.

«Перераховані вище складові утворюють структуру механізму забезпечення економічної безпеки функціонування підприємства» [2].

«Теоретико-філософська складова представляє собою фундамент формування механізму. Філософія економічної безпеки – система переконань в системі підприємства, образ мислення і зобов'язання кожного працівника виконувати свої посадові функції відповідно до вимог безпеки» [4].

Виділимо наступні основні характеристики механізму, які «визначають напрями вдосконалення» підприємства, орієнтованих на реалізацію інтересів усіх прошарків споживачів:

— «створення сприятливого середовища для розвитку» підприємств та підприємництва забезпечується стабільними державними актами», діагностикою ключових економічних показників. При цьому всі форми власності мають рівні права на існування, а пріоритетною є та, яка сприяє підвищенню ефективності господарювання і рівня добробуту споживачів;

— «розвиток господарювання», орієнтованого на сільське господарство і місцеву сировину.

Таким чином, механізм підвищення економічної безпеки підприємства передбачає «досягнення ефективних параметрів функціонування, збереження виробничого і кадрового потенціалу, створення підприємства ринкового типу, що поєднують підприємницьку діяльність з державним регулюванням, формування передумов і умов для надійного їх функціонування».

Механізм підвищення економічної безпеки підприємства, який формується на основі теоретико-методологічних підходів і принципів, в широкому сенсі констатує множинність його елементів, що доводить складність вказаного процесу. Тому необхідний вибір певних інструментів механізму в залежності від умов функціонування підприємства, стадії функціонування його фінансово-господарської діяльності, і, як наслідок, від оптимального рівня економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Белокур В. В. Угрозы экономической безопасности предприятия / В. В. Белокур. – М., 2010. – С. 132.
2. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятия: подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко. – М., 2008.
3. Экономическая безопасность хозяйственных систем / под ред. А. В. Колосова. – М., 2010.
4. Економічна безпека підприємства. Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів / укл. : доц. В. Й. Куценк. – Дніпропетровськ, 2014.

Музика А. Є., Рябик Г. Є.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВПЛИВ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ВИРОБНИЦТВА НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Технічне переозброєння і перебудова виробництва реалізують такі категорії як відшкодування, модифікації та в загальні оновлення основних засобів, відтворюючи механізм активізації оновлених трудових фондів, що є більш передові у промисловому та більш дієвий у економічному співвідношенні, замість застосування застарілих фондів виробництва. Технічне переозброєння реалізується за різною спрямованістю: введення в дію передових технологій, методів щодо механізації та автоматизації виробництва, оновлення устаткування, радикальна модифікація організації виробництва та керівництва. Але першочергову роль на теперішній стадії розвитку економіки виконують організації, які створюють умови для виробництва продукту кращої якості у порівнянні з національними та міжнародними стандартами.

Технічне переозброєння виробництва розглядається як сукупність заходів щодо удосконалення організаційно-технічного розвитку підприємства, його механізації й автоматизації, з оновлення та заміщення устаткування, що вже моральне застаріле та фізично зношене, новим обладнанням, що має більшу ефективність. Його характерна особливість зводиться до того, що при даному методі відтворення основних виробничих засобів оновляються тільки їх активна частка. У ході технічного переозброєння ймовірно неповне перевлаштування приміщень побутового, складського й виробничого призначення. Технічне переозброєння виробництва може бути поділене на три категорії у відповідності з масштабами оновлення активної частки основних виробничих засобів: часткове технічне переозброєння, середнє технічне переозброєння, повне технічне переозброєння [1].

Потреба у технологічному оновленні виробництва є результатом дій багатьох факторів, головні з них є: підвищення складності продуктів і їх номенклатури;

потреба у покращення якості виробів та її конкурентоздатності; моральний знос устаткування й технології; потреба у постанови цілей соціального розвитку персоналу; необхідність заощадження всіх різновидів ресурсів; потребу у охороні довкілля; модернізація в організації підприємства, й першочергово тих, що є результатом процесу спеціалізації й концентрації.

Переозброєння виробничих засобів виробництва та опанування передових технологій, з однієї сторони, позитивно впливає на поліпшення результативності діяльності фірми, сприяє формуванню конкурентних переваг, дає змогу виробництву створювати продукт кращої якості у відповідності до рівня досягнутого технологічного розвитку, з іншої сторони, має визначну роль для сфери взагалі, тому що ті організації, які застосовують сучасні технології, мають вплив на те, щоб решта підприємства з ціллю забезпечення конкурентоздатності копіювали зразок більш розвинених виробництв [2].

Сучасні умови ринку потребують проведення процедури упорядкованого аналізу стану та напряму зміни технічного озброєння підприємств з метою виявлення впливу матеріально-технічних компонентів продуктивних сил на дієвість виробництва, на конкурентоздатність виробів та організації в цілому. Рационально виявляти резерви та методи поліпшення результативності діяльності виробництва, передусім за допомогою введення в дію передового обладнання та технологій. Одночасно головною ціллю аналізу технічного рівня підприємства є поліпшення рівня дієвості опанування, впровадження та розповсюдження новітніх досягнень науково-технічного прогресу на виробництвах [3].

Високий науково-технічний рівень підприємства збільшує стійкість акціонерного устрою та привертає увагу нових інвесторів. Та навпаки, чим нижчий цей рівень, тим складніше приваблювати стратегічних інвесторів, формувати «стійке ядро» акціонерів, тому що при придбанні акцій подібних організацій потенційні інвестори розглядають цей процес тільки як нетривале інвестування капіталів з розрахунком на дивіденди і кон'юнктурні коливання їх курсу. Значить, вдосконалення технічного розвитку виробництва у сучасних ринкових

умовах, насамперед у випадку розвитку кризи в економіці, має істотну своєрідність у порівнянні з централізованим керівництвом технічного переозброєння, яку потрібно мати на увазі при створенні проектів технічного розвитку в новітній Україні. Крім того Україна потребує значних фінансових інвестицій у сферу виробничі технологій, з метою проведення багатобічної модернізації та реконструкції, створення економічної системи, що буде здатна успішно розвиватися не тільки у теперішньому періоді, але і на перспективу.

Таким чином, підприємство не має змоги поліпшити свій фінансовий стан без умови активізації процесу інвестування, привертання уваги надійних та стійких джерел інвестицій у технічне переозброєння виробництва. Як результат такі інвестиції підвищують обсяги виробництва, найчастіше, без збільшення виробничих площ, зменшується собівартість виробів підприємства, знижуються строки реалізації технічного переозброєння у порівнянні з новим будівництвом. Технічне переозброєння передбачає здійснення сукупності заходів організаційно-технічного характеру, з метою якісного оновлення активної частки основних виробничих засобів підприємства, поліпшення техніко-економічного рівня виробництва для досягнення стратегічних і тактичних цілей переозброєння та збільшення конкурентоздатності підприємства у галузі.

Список використаних джерел:

1. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2001. – 457 с.
2. Петрович Й. М. Оновлення техніко-технологічної бази шляхом проведення технічного переозброєння й реконструкції підприємства [Електронний ресурс] / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, В. В. Кулішов. – Режим доступу : <http://poglyad.com/students/item/15599>
3. Єлець О. П. Роль технічного переоснащення в діяльності підприємства / О. П. Єлець, С. Л. Рибченко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 8. – 64 с.

Овчаренко Я. О., к. е. н. Гвініашвілі Т. З.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Одним з факторів економічного розвитку країни є успішне функціонування підприємств, яке в сучасних умовах передбачає виробництво інноваційної продукції та технологій, здатних скласти конкуренцію на міжнародному ринку. Позитивний результат інноваційної діяльності досягається не стільки за рахунок виробництва та реалізації інновацій, скільки завдяки ефективному та якісному управлінню, аналізу та планування процесу розвитку. Американський соціолог Д. Белла назвав інноваційну економіку наступною економічною формацією: та, що приходить на зміну індустріальній економіці [1, с. 80]. В інноваційній економіці інновації повинні створюватися і використовуватися у всіх галузях та сферах економіки й життєдіяльності. Головним драйвером масової генерації інновацій та створення інноваційної економіки стає накопичений людський капітал [2, с. 82].

Під інноваційною економікою припускаємо економіку, засновану на постійному технологічному вдосконаленні, на виробництві та експорті високотехнологічної продукції з високою доданою вартістю. При цьому в основному прибуток створює інтелект новаторів та вчених, інформаційна сфера, а не матеріальне виробництво (індустріальна економіка) і не концентрація фінансів (капіталу). Багато авторів вважають, що для більшості розвинених країн в сучасному світі саме інноваційна економіка забезпечить економічну перевагу. Інновацією називають тільки нововведення, які використовуються в практичній діяльності для досягнення конкурентних переваг. Інновації слід розглядати як результат поєднання інтелектуальної діяльності людини, процесу інвестування з метою реалізації інновацій та закладеного в нововведенні потенціалу. Інновації є закономірним результатом інтелектуальної діяльності людини, реалізації творчого процесу, наукових відкриттів і винаходів. Наочним прикладом реалізації інновацій

є поява на ринку товару з якісно новими споживчими властивостями, створення нових технологій, що забезпечують якісне підвищення ефективності виробничих систем. Закономірності впровадження інновацій в області техніки і технологій стали предметом інтересу вчених ще на початку ХХ ст.

Основоположником сучасного трактування поняття «інновація» вважається австрійський вчений Й. Шумпетер, який розглядав в своїй роботі «Теорія економічного розвитку» інновацію як засіб підприємництва для збільшення прибутку [2, с. 170]. Таким чином, інноваційна діяльність передбачає послідовне проходження декількох етапів: інвестиції – розробка – процес впровадження інновацій – отримання якісного поліпшення продукту.

У 60-тих роках ХХ століття Національний науковий фонд США почав дослідження в області технологічних інновацій за участю С. Майерса і Д. Маргіса. У 1969 році, в доповіді «Успішні промислові інновації» поняття «інновації» трактується як набір технологічних змін. Технологічні інновації розглядаються як складний процес, від розуміння проблем, появи нових ідей, нових концепцій, далі через пошук рішення проблем, і, нарешті, фактичне успішне застосування нового проекту й отримання економічної і соціальної цінності. У 1976 році, в доповіді наукового фонду США технологічні інновації розглядаються як «поява нової або удосконаленої продукції, процесів або послуг на ринку». Відомий англійський вчений К. Фрімен вважав, що в економічному сенсі технологічна інновація включає нові продукти, нові процеси, нові системи та нове обладнання. У роботі «Економічна теорія промислових інновацій» 1974 р. він пише, що технологічна інновація – це цілий процес перетворень технічного, технологічного характеру, що призводить до комерціалізації [4, с. 117]. Процес інноваційної діяльності підприємства наведено на рис. 1.

Проблема вітчизняних підприємств полягає в тому, що підтримати стійке зростання інноваційного розвитку в наступні роки буде дуже складним завданням. Тому зростає роль держави, як надійного партнера, здатного допомогти компаніям як мінімум залишитися на тому ж рівні інноваційного розвитку. Серед причин

стримуючих інноваційну діяльність варто виділити дві групи причин: які гальмують і негативно впливають на впровадження інновацій. До факторів, що негативно впливають на розробку і впровадження інновацій, відносяться: відсутність попиту, як наслідок високих цін, фактори, що відображають слабкі сторони підприємства, наприклад, відсутність висококваліфікованих кадрів, законодавчі чинники, наприклад, регламенти або податкові встановлення тощо.

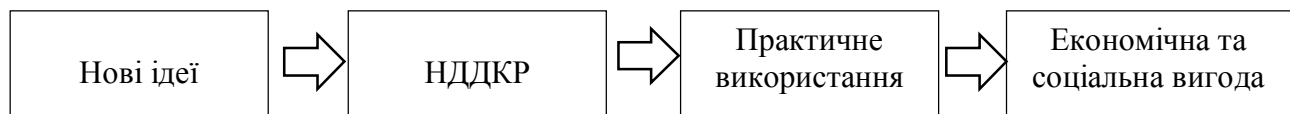


Рис. 1. Процес інноваційної діяльності підприємства

Таким чином, сьогоденні ринкові умови характеризуються, перш за все, конкурентними процесами, що змушує підприємства здешевлювати виробництво, покращувати споживчі властивості товару, регулярно оновлювати номенклатуру продукції і, відповідно, техніку і технологію виготовлення товарів, а це, в свою чергу, потребує впровадження будь-якого роду інновацій на сучасних підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. В. Л. Иноземцев. – М. : Academia, 2004. – 240 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – С. 169–178.
3. Freeman C. The economics of industrial innovation, London: Penguin, Harmondsworth, – 1974. – 412 p.
4. 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.
5. 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.

Олійник А. С., к. е. н. Хуторської П. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

Ринок кондитерських виробів є одним з найбільш розвинених галузевих ринків. На сьогодні структура українського ринку кондитерських виробів в розрізі асортиментних груп і цінових сегментів практично встановилась. Але необхідно зауважити, що операторам ще є над чим попрацювати, особливо в напрямку стимулювання збуту продукції.

Розвиток ринкових відносин в Україні ставить задачу вивчення і оцінювання споживчих ринків в ряд найбільш актуальних. Особливий інтерес представляють ринки, об'єм котрих перевищує передреформений рівень, тобто темп росту яких перевищує темп росту сукупного споживання. До таких ринків відноситься і кондитерський ринок України.

Стабільність вітчизняного ринку кондитерських виробів та інноваційний характер забезпечують сьогодні вже не ТОП-5, а ТОП-3 виробників – це основні гравці: Roshen (близько 27%), АВК (близько 15%) і Конті (близько 25%) (рис. 1). Продовжується концентрація і консолідація капіталу. На ринку також присутня велика кількість дрібних приватних кондитерських, що працюють переважно в сегменті борошняних виробів.

Кондитерський ринок України – це ринок чистої конкуренції. Внаслідок збільшення як експорту, так й імпорту, в найближчій перспективі він буде залишатися таким. За рахунок експансії великих підприємств у всі регіони ринок являється сумішшю загальнонаціонального та регіонального ринків, тому ступінь конкурентоспроможності ринку може відрізнятись в залежності від регіону.

На ринку буде зберігатися тенденція перерозподілу продажу на користь більш рентабельних вартісних шоколадних та борошняних солодоців, об'єми виробництва яких з кожним роком зростають. Причому навіть при подальшому

уповільненні темпів розвитку кондитерської галузі, групи шоколадних виробів це буде мало стосуватися. У той же час заміна дешевої продукції на більш дорогу буде притаманна лише великим виробникам, що мають доступ до довготермінових кредитів.

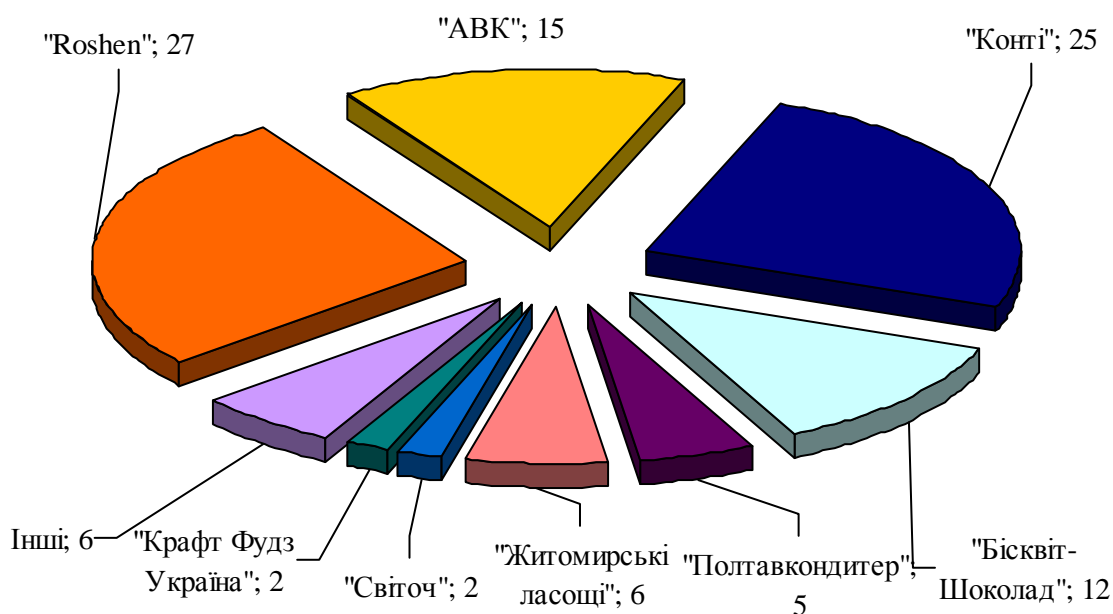


Рис. 1. Сегментація ринку кондитерських виробів між виробниками (в %)

Не виключено, що в найближчі роки активується процес укрупнення кондитерського ринку, що диктується не лише нестачею необхідних ресурсів і довготермінових інвестицій у дрібних виробників, а й підвищенням вимог зростаючих торговельних мереж до продукції поставщиків. Цілком закономірно, що деякі невеликі компанії, щоб лишитися на плаву, будуть випускати продукцію під різними торговельними марками або будуть поглинені великими холдингами.

Експерти не очікують виходу на ринок нових компаній, однак конкурентна боротьба за покупця збільшиться, що буде супроводжуватися виводом на ринок інноваційних продуктів.

Основною продукцією кондитерської галузі є цукерки. Цукерки – цукрові і шоколадні вироби, зацукровані фрукти, вживаються як десерт, перекусу. Як мінімум на 60 відсотків складаються з цукру. Цукерки бувають глазуровані,

неглазурані і шоколадні. Вважаються відмінним подарунком для малознайомих людей. Солодощі привозять в якості сувенірів з поїздок, вони є частиною свят.

Попит і споживання 2015 рік був важким для харчових виробників України. Купівельна спроможність населення падає, і споживачі обмежують покупку необов'язкових продуктів, більше економлять, розважливіше підходять до вибору товарів. Вагові шоколадні цукерки займають третє місце щодо продажів серед всіх кондитерських виробів. Відмовлятися від солодкого люди не схильні, але товари преміум сегменту купуються рідше. Для ніші цукерок це означає, що люди переключаються на желейні, мармеладні, помадкові, карамельні солодощі, обирають великі економні упаковки.

Знизити собівартість виробництва складно, адже основна сировина для шоколадних цукерок – какао-боби, вони зростають в Африці, в країнах з погано розвиненими технологіями. Засуха або тривалий сезон дощів автоматично означає подорожчання сировини, що, в свою чергу, призводить до підвищення цін. Деякі компанії нехтують якістю в спробі зробити продукт більш дешевим, але і попит на такий товар буде меншим, як тільки клієнт помітить зміни. Довіру ж клієнта повернути буде складно.

У 2014 році обсяг виробництва кондитерських виробів зменшився на 8,7% і склав 230 тис. т. У 2015 році компанії не втрачали прибуток за рахунок підвищення цін, шоколадні вироби подорожчали на третину. Якщо до кризи 2014 року преміум сегмент давав 21-25% прибутку, і компанії навіть відмовлялися від випуску більш дешевих марок на користь дорогих, то зараз ситуація змінилася. Більш низька вартість желе, зефіру, вафельних цукерок, мармеладу, цукатів та ірисок зіграла в плюс. Клієнт шукає баланс якості та ціни, і зупиняє свій вибір саме на цих недорогих солодощах.

Список використаних джерел:

1. Тоболин А. Анализ рынка кондитерских изделий Украины: тенденции [Електронний ресурс] / А. Тоболин. – Режим доступу : <https://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/analiz-rynka-konditerskikh-izdeliy-ukrainy-tendentsii.html>

Осоліхін Я. В., к. е. н. Хуторської П. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ТЕНДЕНЦІЇ ДО ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУБНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Світова трубна промисловість в останні 10 років домоглася значного прогресу в розширенні сортаменту и підвищення якості трубної продукції.

За підсумками 2017 року, виробництво трубної продукції підприємствами, що входять до складу Об'єднання «Укртрубопром», склало 1151,1 тис. т, що на 167,0 тис. т менше, ніж у 2016 році (для порівняння нагадаю, що за часів Радянського Союзу українські трубки щорічно виробляли близько 7 млн т труб). Причин такого падіння виробництва багато. Серед них ліквідація ряду підприємств таких як: Луганський трубний завод ім. Якубовського, Макіївський труболіварний завод, Дніпропетровський завод прецизійних труб, виведені ряд потужностей на ПАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод», ПАТ «Дніпропетровський трубний завод», ТОВ «НЗСТ» ЮТіСТ» та ін. Через військові дії в донецькому регіоні в особливому становищі опинилися ПАТ «Харцизький трубний завод» і ТОВ «АГ» Сталь» (м. Маріуполь), яке з жовтня 2014 року зупинено.

У зв'язку з цим, значно скоротилася чисельність працюючих на підприємствах, сортамент продукції, що випускається. Через незатребуваність труб такими галузями економіки як атомна та теплова енергетика, космічна, військова, авіаційна і суднобудівна промисловості – законсервовані або ліквідовані лінії по виробництву спеціальних труб або, в кращому випадку, перепрофільовані на випуск рядової продукції.

При цьому в минулому році з України експортовано 950,8 тис. т сталевих труб або 63% від загального виробництва, що на 221,1 тис. т (18,9%) менше, ніж в 2016 році. Це зменшення відбулося за всіма видами труб: безшовним на 15,4%, звареними великого діаметру на 12,3%, звареними малого і середнього діаметру на 32,8%.

Основними імпортерами українських труб залишилися країни СНД – 496,9 тис. т (52,3%), Європи – 193,4 тис. т (20,3%), Азії – 140,9 тис. т (14,8%), Північної Америки – 89,6 тис. т (9,4%). Найбільш великими споживачами в країнах СНД є: Росія – 363,6 тис. т (73,1%), Туркменістан – 41,9 тис. т (8,4%), Азербайджан – 36,8 тис. т (7,4 %), Молдова – 18,3 тис. т (3,7%). Ринки Європи, Північної Америки, Близького Сходу та Африки є для багатьох українських виробників труб цікавими і пріоритетними. Протягом останніх років, компанії розглядають можливість збільшення частки цих регіонів в загальному обсязі продажів.

Українські труби конкурентоспроможні, на зовнішніх ринках користуються стабільним попитом, завойовують нові ринки збуту. Проте, при цьому, імпорт труб в Україну в 2014 році склав 50,6 тис. т – це, звичайно, нижче 2013 року на 41,7 тис. т (45,2%), але достатньо високий. Основні імпортери труб – це Росія і Китай. У 2017 році в Україну поставлено: безшовних труб – 30,1 тис. т, зварних великого діаметра – 5,5 тис. т, зварних малого і середнього діаметра – 15,0 тис. т. В Україні достатньо часті випадки використання в проектах імпоротної трубної продукції незалежно від того, обґрунтовано це технологічно чи ні.

Трубна промисловість у всьому світі є предметом підвищеної уваги і захисту з боку держави. На жаль, українські трубники довгий час були недостатньо захищені; мало приділялося уваги інтервенції на український ринок труб, зокрема з боку Китаю. До недавнього часу ринок України залишався практично єдиним незахищеним ринком серед країн-виробників трубної продукції.

Співвідношення в поставках трубної продукції вітчизняного виробництва на внутрішній і зовнішній ринки становить 37,0 і 63,0%, тобто статистика вказує на те, що в даний момент трубна продукція експортно-орієнтована. З вищесказаного видно, що «проблема» внутрішнього ринку залишається актуальною, більш того – вона стає ще гостріше в зв'язку зі скороченням російського ринку. Вихід із цього становища може бути один. Це підвищення конкурентоспроможності продукції, підвищення її якості, зниження витрат на виробництво.

У структурі виробництва світової трубної промисловості (МТП) намітилися стійкі тенденції, які визначають стратегічний вектор її розвитку.

Перша: заміна безшовних труб звареними трубами.

Друга: сучасна МТП виготовляє вже не труби, а вироби, що використовуються споживачами з мінімальною наступною обробкою.

Третя: зміна структури споживання зварних труб великого і середнього діаметрів в бік підвищення міцності, збільшення товщини стінки і посилення вимог до їх якості, з одного боку, і поліпшення якості рулонного металу, освоєння виробництва нових марок низьколегованої сталі підвищеної міцності, вдосконалення технології високочастотного зварювання, створення нового зварювального устаткування і обладнання неруйнівного контролю, з іншого боку, стимулювання розробки трубозварювальних агрегатів нового покоління.

Визначальні тенденції еволюції структури виробництва в сучасних умовах визначаються двома групами критеріїв:

- кількісні: рівень виробництва і темпи зростання виробництва
- якісні: витратні коефіцієнти матеріалів і енергії, продуктивність праці.

Сучасні технічні вимоги до зварних труб розвиваються в наступних основних напрямках:

- підвищення вимог до рулонному прокату і листу для виробництва труб: за способом виплавки і розливання сталі, хімічним складом, структурою і складності прокату;

- технологічні вимоги до зварювального процесу;
- збільшення обсягу та видів технологічних і здавальних випробувань;
- посилення і автоматизація неруйнівного контролю продукції;
- наявність прозорої системи простежування виробництва.

Список використаних джерел:

1. Украинский трубопром: состояние и перспективы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaprom.info/article/2379-ukrainskij-truboprom-sostojanie-i-perspektivy-chast-1.html>

Переворська В. І.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЄС
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Деякі зміни, що відбулися в суспільстві в результаті глобалізації, мають просторові характеристики. З процесом глобалізації формується нова якість глобального простору: «росте розуміння того, що глобалізація означає зовсім інший, ніж колись, спосіб просторової організації економіки і інше співвідношення політичного та фізичного простору» [1, с. 22].

У 1995 р. японський вчений К. Омае звернув увагу на те, що на економічній карті світу значимість тієї чи іншої країни стала визначатися, насамперед, її регіонами, і саме тими, які змогли стати вузлами, що зв'язують світові потоки товарів, фінансів, людей, технологій і інформації [2, с. 206]. Якщо десь і спостерігається процвітання, воно має регіональну базу. А якщо процвітає регіон, фортуна поширює свою прихильність і на прилеглі території як всередині, так і поза політичних утворень. Такі регіони не є – і не повинні бути – ворогами центральної влади. Якщо з ними дбайливо поводитися, ці вікна в глобальну економіку можуть цілком виявитися кращими друзями національних держав. У світі без кордонів існують природні економічні зони. Будучи обмеженими за своїми географічними розмірами, вони часто роблять величезний економічний вплив.

Іноді масштаб глобалізованих регіонів настільки великий, що вони вже не вміщаються в старі державні кордони і задають нову архітектуру вже не тільки економіко-географічного, а й політико-правового простору.

З точки зору функціоналістів зовнішньоекономічна активність регіонів являє собою регіональну реакцію на імперативи глобалізації. Економічна і технологічна глобалізація заохочує територіальні утворення проводити певну політику, захищаючи і просуваючи власні інтереси, цінності і ідентичність, а також

сприяти глобальним цілям солідарності, миру та розвитку. З ростом самостійності регіонів конкурентоспроможність економіки країни в цілому підвищується [3, с. 589].

Передові країни, що мають конкуруючі політичні партії, демократично обраний уряд і механізми захисту прав власності, характеризуються високою регіональною зовнішньоекономічною активністю. В Австралії, Бельгії, Канаді та Швейцарії регіони частіше заглядають за межі своїх кордонів, ніж в Індії, Південній Африці та Малайзії. Ступінь, до якої регіони залучені в міжнародну активність, буде залежати від ознак федеральної системи.

Аналіз років, які припали на світову фінансову кризу 2008–2009 рр., дозволив виділити такі фактори, що визначають зовнішньоекономічну діяльність регіонів. Це: макроекономічна ситуація (її вплив був найбільш широко через тотальної сировинної спеціалізації експорту через всі митні управління); державна політика в області окремих товарів та утворення єдиної митної території.

Таким чином, на розвиток зовнішніх економічних зв'язків регіонів впливає глобалізація, державний устрій і демократизація суспільства. Глобальні фактори позначаються повсюдно. Інші можуть мати національний, регіональний та індивідуальний масштаби. При внутрішніх економічних проблемах зовнішньоекономічна діяльність компенсує втрати ринку.

У Європі з 1980-х років існувала тенденція давати регіональним урядам федеральних держав деякі повноваження в області закордонних справ (в Бельгії, Німеччині і Швейцарії). Ця тенденція – побічний продукт зростання Європейського союзу. В Європі, незважаючи на відмінність поглядів, простежується мета переходу від Європи як об'єднання держав до «Європи регіонів», в якій регіони замінюють собою національні держави. В такому випадку завдання зміцнення національної держави не ставиться. За межами ЄС проблема конкуренції між державою і її регіонах не знайшла такого явного дозволу. Частково здатність регіональної влади вдаватися в політичний процес, що проводиться

центральною владою, відображає їх унікальний статус. Велика частина літератури, що вивчає міжнародну активність регіональних урядів, – зазначає – довгий час оберталася навколо питання: чи була ця активність в конфлікті із загальною національною зовнішньою політикою або два рівня уряду в федеративній державі можуть мати сумісні інтереси. Ці дебати в істотному ступені були завершені. Не дивлячись на дифузію державної сили, нації – держави далекі від втрати своєї ефективності [4, с. 17].

Досвід зовнішньої політики Шотландії та Уельсу свідчить про те, що регіональний рівень влади в ЄС в цілому продовжує залишатися другорядним і залежним. Регіонам, хоча і представленим в політичній системі ЄС, як і раніше буде приділятися більше скромна роль виконавців загальноєвропейських рішень з правом консультаційного голосу.

Отже, країни ЄС ближче інших підійшли до вирішення проблеми конкуренції між рівнями влади, зміцнюючи роль регіонів як політичних одиниць в питаннях ЄС. Загально визнано, що держави далекі від втрати своєї ефективності.

Список використаних джерел:

1. Мазаракі А. А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : моногр. / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – К. : КНТЕУ, 2010. – 470 с.
2. Присяжнюк Ю. В. Розвиток зовнішньоторговельних відносин України та країн Європи / Ю. В. Присяжнюк // Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 37 (2). – С. 201–207.
3. Bekaerta G., Harveys C. R., Lundbladd C. T., Siegele S. The European Union, the Euro, and equity market integration // *Journal of Financial Economics*. – Volume 109, Issue 3, September 2013. – P. 583–603.
4. Maudosa J., Guevaraa J. F. The economic impact of European financial integration: The importance of the banking union // *The Spanish Review of Financial Economics*. – Volume 13, Issue 1, January–June 2015. – P. 11–19.

Підгорна А.Ю., Курінна І. Г.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФІНАНСОВИЙ СТАН ТА АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Сучасні умови господарювання, що характеризуються постійним швидким розвитком ринків, мінливістю зовнішнього середовища підприємств, посиленою конкурентною боротьбою, загрозами фінансовому стану та значним рівнем фінансових ризиків, здатні призводити вітчизняні підприємства до фінансових криз та змушують їх до пошуку шляхів щодо забезпечення життєздатності та фінансової безпеки. Запобігати фінансовим кризам компанії, ефективно долаючи їх та ліквідуючи негативні їх наслідки можливо завдяки ефективному антикризовому управлінні. Антикризове управління організацією – особлива система в управлінні розвитком підприємства, що включає у себе комплекс заходів, які спрямовані на вияв ознак проблемних явищ та відповідних умов з метою своєчасно їх запобігти, послабити та подолати задля забезпечення життєдіяльності компанії, попередження ситуації її банкрутства. Ця система відрізняється стратегічним характером та здатна повністю ліквідувати тимчасові труднощі, наявні в роботі організації. Причинами криз на вітчизняних підприємствах в сучасних умовах господарювання можуть бути:

- фінансово-економічна ситуація в країні;
- посилена конкуренція на діючому ринку;
- непрофесійне управління керівниками (або менеджерами) фірми і прийняття помилкових стратегічних рішень;
- неефективне і необґрунтоване планування діяльності на підприємстві;
- соціально-політична ситуації в країні тощо.

За даними Державної служби статистики України ми можемо побачити фінансові результати діяльності підприємств (табл. 1) та зміни за 2016–2017 роки.

Таблиця 1. Фінансовий результат до оподаткування за сферами діяльності підприємств [1]

Сфера діяльності	Підприємства, які одержали збиток			
	у % до загальної кількості підприємств		фінансовий результат	
	2016 рік	2017 рік (січень-вересень)	2016 рік	2017 рік (січень-вересень)
Усього	26,6	29,7	545960,0	130862,0
Сільське, лісове та рибне господарство	12,2	9,9	12832,7	260,5
Промисловість	27,2	30,5	149044,9	74381,7
Будівництво	29,2	27,2	17789,5	1969,7
оптова та роздрібна торгівля, ремонт авто-транспортних засобів та мотоциклів	24,2	24,2	67141,1	13212,3
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	28,3	41,0	15454,3	8359,0
тимчасове розміщування й організація харчування	28,3	38,8	3625,6	582,0
інформація та телекомунікації	31,3	32,2	8252,1	2547,3
фінансова та страхова діяльність	37,0	26,3	186742,3	18882,3
операції з нерухомим майном	39,9	35,9	55076,4	4843,9
професійна, наукова та технічна діяльність	31,5	30,8	16934,7	3413,3
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	30,0	33,3	9401,7	862,5
Освіта	32,4	30,8	139,1	15,4
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	30,4	20,8	601,9	198,4
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	38,5	43,9	2818,5	12,96
надання інших видів послуг	27,7	34,1	102,1	37,7

Отже, протягом останніх років спостерігається тенденція до зростання прибутковості підприємств та зменшення кількості отриманих збитків. Проте, частка компаній у загальній кількості з від'ємним фінансовим результатом за останні роки зростає. Це показує те, що майже третина компаній України знаходиться у кризовому стані та потребує антикризового управління. «Управління компанією в незалежності від стадії розвитку має бути антикризовим, тобто спроможним передбачити і запобігти кризовим ситуаціям або послабити їх» [3]. Антикризове управління організації повинне бути безперервно діючим елементом в усіх напрямках менеджменту: управління фінансами, постачанням,

виробництвом, збутом, персоналом тощо. Антикризове управління компанії має враховувати певні принципи, дотримання яких дозволяє забезпечувати її ефективне функціонування у довгостроковій перспективі. Серед них виділяють наступні [2]:

- проведення своєчасної діагностики явищ у фінансовому стані організації;
- швидке реагування на виявлені різноманітні явища;
- реагування на ступінь загрози фінансовому стану;
- повне використання внутрішнього потенціалу компанії для виходу з кризи.

Не виконання вказаних принципів не дозволить отримати бажаних ефектів від антикризових заходів або може навіть призвести до поглиблення кризи. Отже, успішне впровадження антикризових дій буде можливим лише використовуючи комплексний підхід до визначення кризової ситуації в організації, що передбачає застосування особливих методів і прийомів управління процесами попередження, переборення кризи та дає змогу сформувати систему антикризового управління на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Беляев С. Г. Теория и практика антикризисного управления / С. Г. Беляев, В. И. Кошкин, Б. В. Сребник. – М. : Юнити, 2005. – 469 с.
3. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / А. М. Штангрет, О. І. Капілюк. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
4. Тімар І. В. Особливості формування системи ризик менеджменту на підприємствах будівельної галузі / І. В. Тімар, А. В. Коваленко // Науковий вісник НГУ. – 2011. – С. 104–106.
5. Тімар І. В. Ризик менеджмент в антикризовому управлінні підприємством будівельної галузі / І. В. Тімар // Мировая экономика XX века: современные тенденции и перспективы развития : матеріали V Міжнародн. наук.-практ. конфер. – Львівська економічна фундація. – 2011. – С. 71–73.

Погодін Є. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Діяльність будь-якого суб'єкта підприємництва, таким чи іншим чином, пов'язана з необхідністю вкладення ресурсів у різноманітні види активів, придбання яких необхідно для здійснення успішної діяльності. Але для підвищення рівня рентабельності підприємство також може вкладати вільні ресурси в різноманітні види активів, що приносять дохід, але не беруть участь в основній діяльності. Така діяльність називається інвестиційною, а управління такою діяльністю – інвестиційним менеджментом. Для того, щоб інвестиції були високодохідними, слід дотримуватись усіх законів успішного інвестування [1]. Серед інвесторів існує так званий золотий принцип інвестування – для отримання доходу потрібно діяти рішуче і швидко.

База ухвалення інноваційних рішень містить оцінку інвестиційних якостей досліджуваних об'єктів інвестування, яка відповідно до методів сучасного аналізу здійснюється по встановленому набору критерійних параметрів ефективності. Відбір і оцінка інвестиційних проектів може ґрунтуватися на різних методиках і орієнтуватися на вживання різних критеріїв. Але головним чинником є специфічність проекту. Вона і визначить використання як економічних оцінок, так і багатофакторних методів. Беренс В., Хавраник П. М. виділили такі основні складові функціональних цілей і перелік дій для встановлення ефективності інновацій:

- встановлення ринку і аналіз його структури;
- аналіз маркетингової системи;
- аналіз ринкових характеристик;
- аналіз конкуренції;

- аналіз ділового середовища;
- аналіз роботи корпорації.

Перевірка по критерію ефективності інноваційних проектів має найважливіше значення. Досліджуючи проблему ефективності здійснення інноваційних проектів, стикаються з великим числом проблем і обмежень, які не дозволяють об'єктивно оцінити, наскільки ефективна реалізація інновації, оскільки немає універсального методу оцінки ефективності. Обмеженість інвестиційних ресурсів викликає необхідність їх ефективного використання. При цьому можуть бути дві постановки завдання раціонального використання інвестицій:

- якщо сума інвестицій для реалізації проекту задана, то потрібно прагнути отримати максимальний з можливих ефект від їх використання;
- якщо задана мета/результат, яку треба досягти за рахунок вкладення капіталу, важливо шукати можливості мінімізації витрачання інвестиційних ресурсів.

У практиці управління застосовується багато методів і методик оцінки інвестиційних проектів, кожному з яких властиві свої переваги та недоліки.

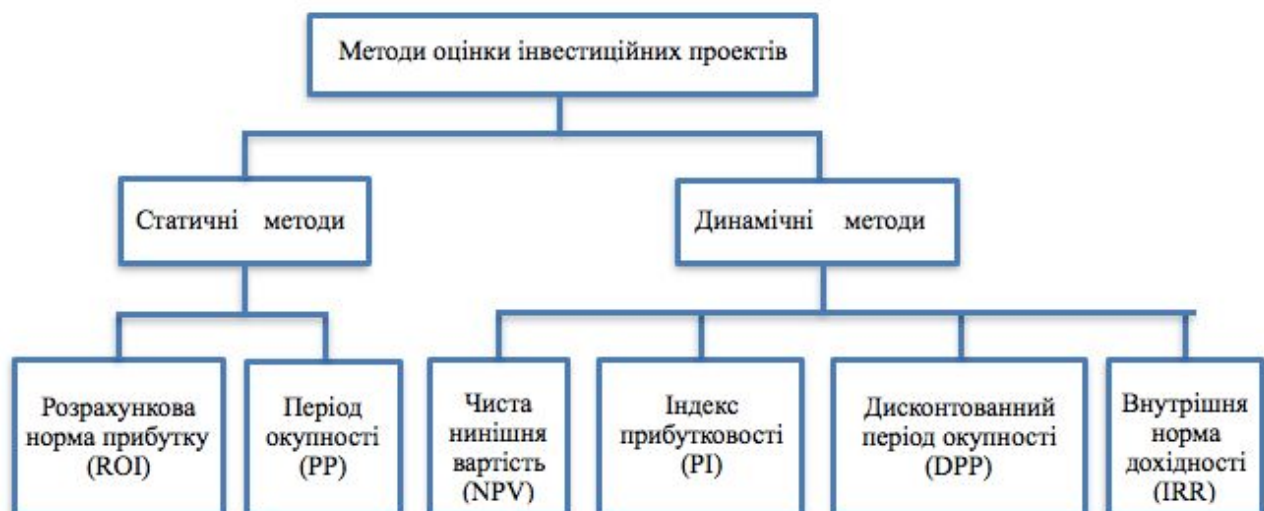


Рис. 1. Методи оцінки інвестиційних проектів

Методики інвестиційного аналізу, які становлять основну оцінку інвестиційних проектів, базуються на визначенні окремих показників, що характеризують проект, включаючи об'єм інвестицій і суми прибутку від вкладень в інноваційний

проект (період і тривалість отримання прибутку, розмір чистого прибутку, вірогідність отримання того чи іншого прибутку, тощо); а також підбір методів і методик аналізу показників оцінки.

Отже, підприємства постійно зіштовхуються з необхідністю інвестицій, тобто вкладання коштів (внутрішніх і зовнішніх) у різноманітні програми та окремі проекти з метою організації нових, підтримки та розвитку діючих виробництв, технічній підготовці виробництва, отримання прибутку та інших кінцевих результатів. Реалізація і розробка проекту може бути представлена як цикл з чотирьох фаз. Результатом техніко-економічних досліджень інвестиційних можливостей, що йдуть попереду прийняття рішення о реалізації проекту, є інвестиційна пропозиція. Інвестиційна програма формується на основі виконаних інвестиційних проектів або пропозицій.

Кожен інвестиційний проект повинен забезпечувати себе самотужки грошима (тобто своєчасно і в повному обсязі робити усі виплати, пов'язані зі здійсненням проекту), а також примножувати та зберігати вкладені в нього кошти. Ці підходи мають назву фінансова та економічна оцінка.

Список використаних джерел:

1. Агеенко А. А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов / А. А. Агеенко. – Вопросы статистики. – 2003. – №6. – С. 48.
2. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підруч. [для студ. вищ. навн. закл.] / Т. В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
3. Гаркуша Н. М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті / Н. М. Гаркуша, О. В. Цуканова, О. О. Горошанська. – К., 2012. – 591 с.
4. Балан О. С. Аналіз нормативно-правового базису інвестування на підприємствах виробничої сфери України / О. С. Балан // Фінансовий простір. – 2014. – № 4. – С. 10–16.
5. Гринько Т. В. Оцінка чутливості регіональних інвестиційно-інноваційних процесів до змін зовнішнього середовища / Т. В. Гринько, Г. В. Цадо // Ефективна економіка. – 2012. – С. 1–6.
6. Гринько Т. В. Декомпозиційно-динамічний підхід до моделювання фінансово-інвестиційного потенціалу промислового підприємства / Т. В. Гринько // Економічний простір. – 2016. – № 108. – С. 194–202.

Пономаренко Л. Р.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В МЕДИЦИНІ

Інноваційна діяльність і розвиток інновацій мають свої особливості управління. В будь-якій сфері, в тому числі і в охороні здоров'я, підприємствам необхідна розвинена інфраструктура [1]. У медичних організаціях під цим розуміють оснащення обладнанням, підготовленість медичних кадрів та умови впровадження інновацій, які також є пріоритетними аспектами розвитку нових технологій.

Інновації в сфері охорони здоров'я направлені на ефективне використання фондів, впровадження ресурсозберігаючих технологій і розвиток нових організаційно-правових форм медичних організацій на тлі розробок науково обґрунтованих підходів до формування стандартів ведення хворих з різних видів медичної допомоги на всіх її рівнях.

Впровадження інноваційних технологій потрібне не тільки на рівні самого медичного закладу, але й на рівні держави шляхом реалізації державної інноваційної політики.

Інновації – це не зміна існуючого, а пропозиція іншого, яке дозволить інакше поглянути на справжні проблеми. Тобто медичне страхування в тих чи інших формах вирішити проблеми охорони здоров'я не може, так як це – система фінансування, а не надання медичної допомоги. А без надання якісної, своєчасної, повнооб'ємної, достатньої медичної допомоги неможливо грамотно побудувати систему її фінансування.

Інновація в охороні здоров'я є реалізованим на ринку медичних послуг результатом, отриманим від вкладення капіталу в новий продукт або операцію (технологію, процес). Спонукальним механізмом розвитку інновацій в сфері медицини, в першу чергу, є ринкова конкуренція. В умовах ринка установи, які надають медичні послуги, постійно змушені шукати шляхи скорочення витрат виробництва і виходу на нові ринки реалізації своїх послуг. Тому лікувально-

профілактичні установи, що першими освоїли ефективні новації, отримують вагому перевагу над конкурентами [4].

Інноваційний процес в охороні здоров'я являє собою послідовний ланцюг подій, в результаті яких інновація перетворюється з ідеї в конкретний продукт, технологію або послугу і поширюється в практичному використанні для досягнення загальномедичних цілей.

Інноваційний процес включає в себе 6–8 стадій, в залежності від галузі та специфіки підприємства [2]. Для медичних організацій зазвичай виділяють 8 основних його стадій:

1. Ініціація інновації – даний процес є початком для всього інноваційного процесу, проте включає в себе найбільшу кількість важливих робіт і взаємопов'язаних процесів.

2. Безпосередньо процес НДДКР (науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт), процес створення власне інтелектуального продукту і, головне, створення концепції оздоровлення, яке включає в себе предмет і об'єкт дослідження.

3. Маркетинг – по суті цей процес є визначальним для проектування наступних стадій циклу інновацій. Однак роботи та інструменти даного процесу функціонують в ході всього циклу інноваційної діяльності [4].

4. Стадія становлення майбутнього виробництва – на даній стадії реалізуються ДКР (дослідно-конструкторські роботи) і створюються дослідні зразки медичних технологій.

5. Виробництво інноваційного продукту (надання послуги) – дрібносерійне, серійне і масове виробництво.

6. Комерціалізація інновацій – реалізація інновацій, заснована на продажу інноваційних медичних продуктів і технологій.

7. Просування інновацій – поширення нових лікарських препаратів і послуг серед партнерів (поліклінік та інших медичних організацій) і населення.

8. Оцінка ефективності – передбачає формування постійного моніторингу на базі сформованої інновації, метою якого є створення або удосконалення функціонуючої технології або продукту [3].

Одним з методів розвитку і управління системи охорони здоров'я прийнято вважати програмно-цільове управління. Основна особливість державного регулювання на основі використання програмно-цільової моделі інноваційного розвитку охорони здоров'я – це його націленість на кінцевий результат. Стосовно сфери охорони здоров'я кінцевий результат програмно-цільового управління виражається в скороченні смертності, інвалідності і захворювання населення, підвищення якості та доступності медичної допомоги, поліпшення демографічної ситуації.

В цілому, ефективна інноваційна діяльність в медицині, що виявляється в якісному поліпшенні показників здоров'я і комфорту життя населення, збільшенні тривалості життя, вирішенні демографічних проблем, дозволяє країнам бути успішними в загальносвітовому масштабі і є одним з головних показників в глобальному індексі конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Джусов А. А. Менеджмент наукових досліджень: теорія і практика : моногр. / А. А. Джусов, О. П. Крупський. – Дніпро : Інновація, 2010. – 174 с.
2. Крупський О. П. Роль інформаційних систем та технологій у підвищенні конкурентоспроможності організації [Електронний ресурс] / О. П. Крупський, А. А. Литовець. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-imenedzhment/4_krupskij_litovets.htm
3. Кириченко В. В. Впровадження інформаційних технологій на промисловому підприємстві як причина конфліктів / В. В. Кириченко, О. П. Крупський // Актуальні проблеми психології, Том 1: Соціальна психологія. Психологія управління. Організаційна психологія. – 2003. – № 3. – С. 32–36.
4. Шлафман А. И. Инновационная деятельность предприятия и особенности конкуренции на кластерном уровне / А. И. Шлафман // Известия ИГЭА. – 2009. – № 1(63). – С. 86–91.

Прокоф'єва Т. Ю.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА:**

В сучасних економічних досягнення максимальної ефективності функціонування суб'єктів господарювання не можливе без їх поступового планомірного розвитку. Сучасні наукові джерела не містять однозначного трактування терміну «розвиток». Його найчастіше визначають у тій площині, у якій він розглядаються. Загальне філософське енциклопедичне визначення розвитку трактує його як «незворотні, спрямовані, закономірні зміни матеріальних та ідеальних об'єктів» [1]. Тобто, тільки сукупність усіх зазначених властивостей відрізняє розвиток від будь-яких змін, так як саме їх зворотність характерна для процесів функціонування, відсутність закономірностей характеризує випадкові процеси, а за умов відсутності спрямованого характеру зміни не здатні накопичуватися, тому їх протікання відбувається за відсутності єдиної, взаємоузгодженої лінії, яка є характерною ознакою розвитку.

Специфікою розвитку підприємства, як процесу, є здатність призводити до поліпшення внутрішнього середовища і стану суб'єкта господарювання, зростання ефективності його діяльності, а також можливість зміцнення переваг у зовнішньому середовищі, зокрема шляхом формування конкурентних переваг та зростання конкурентоспроможності. Отже, розвиток як об'єкт управління привертає все більше уваги науковців і практиків, які досліджують різні аспекти цієї проблематики.

На результативність та ефективність будь яких систем впливають механізми, що закладено в основу їх функціонування, отже важливу роль відіграють механізми управління розвитком підприємства, їх зміст та дієвість. Не дивлячись на те, що термін «механізм» започатковано в технічній сфері, він набув широкого застосування у різноманітних галузях знань, зокрема в економічних науках.

Механізм в економіці трактують «як послідовність дій, станів, що визначають процес або явище. Оскільки, управління є цілеспрямованим процесом, в ході якого вирішуються певні завдання, то механізм управління може бути представлений у вигляді алгоритму, який визначається як послідовність певних дій або кроків для вирішення поставленого завдання» [2]. Але будь які дії виконуються певними суб'єктами встановленими способами або методами із застосуванням необхідного інструментарію та засобів, тому для повного розкриття механізму потрібно досягти:

- 1) диференціації процесів на певні фази (етапи, дії), що відповідає функціональному аспекту;
- 2) встановлення виконавців і управлінців, що відповідає організаційному аспекту;
- 3) визначення інструментарію, методичних та методологічних аспектів;
- 4) сформованості загального алгоритму досягнення основної мети управління.

Категорія «організаційно-економічний механізм» також не має однозначного, загальновизнаного трактування в науковому просторі. Узагальнення існуючих точок зору, врахування дії економічних законів, поєднання різних підходів дозволяють трактувати організаційно-економічний механізм будь якого економічного процесу чи явища як систему, яка направлена на забезпечення формування, регулювання взаємовідносин між об'єктом та суб'єктом управління, шляхом виконання функції, із додержанням принципи управління, за допомогою відповідних підходів, методів, важелів задля досягнення основної мети діяльності підприємства.

Формування організаційно-економічного управління розвитком підприємства повинно здійснюватись на основі відповідних принципів, систематизація яких наведена на рис. 1. Загальна структура організаційно-економічного механізму управління розвитком повинна розкриватися у відповідності до вимог та цілей розвитку, враховувати галузеву специфіку, ресурсні, нормативно-правові, інформаційні умови функціонування підприємства.

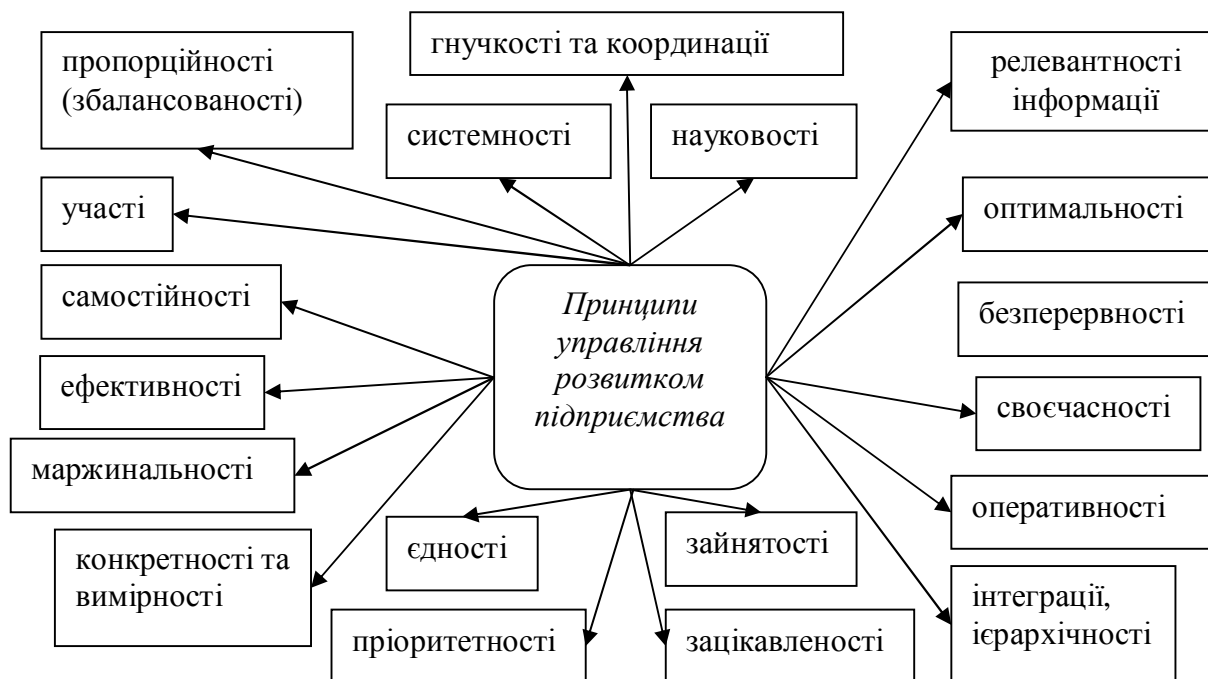


Рис. 1. Принципи управління розвитком підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Тільки на основі комплексного підходу можливе врахування специфічних властивостей, змісту та варіантів реалізації організаційно-економічного механізму управління розвитком на кожному окремому підприємстві, задля забезпечення підвищення ефективності та результативності управління.

Список використаних джерел:

1. Философский энциклопедический словарь / сост. Е. Ф. Губский. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 575 с. – (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).
2. Лазарева Н. О. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності виробничих підприємств (за видами економічної діяльності) / Лазарева Наталя Олегівна; Одес. нац. акад. харч. технологій. – О. : ОНАХТ, 2017. – 22 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
4. Бурмака М. М. Управління розвитком підприємства на прикладі підприємств будівельної галузі : моногр. / М. М. Бурмака, Т. М. Бурмака. – Х. : ХНАДУ, 2011. – 204 с.
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.

Росошик Ю. С., Кобченко А. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ РЕКРЕАЦІЙНИХ КОМПЛЕКСІВ
В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день характерним є зростання ролі рекреації в усіх сферах життя суспільства. По-перше, рекреаційна діяльність є невід'ємною частиною економіки країни, адже залучає велику кількість рекреаційних, трудових, матеріальних ресурсів, а також технологій. Матеріальне виробництво і ринок послуг все більше орієнтуються на ринок рекреаційних послуг. Крім того, відпочинок має виключне значення для відтворення робочої сили. По-друге, рекреаційна діяльність спрямована на відпочинок та оздоровлення населення, підвищення його інтелектуального та культурного рівня, тобто виконує певні суспільні функції.

Недарма туристично-рекреаційна сфера визнана однією з пріоритетних в економіці України, адже її розвиток дасть змогу підняти рівень економічного та соціального розвитку країни. Саме тому проблема розвитку регіональних рекреаційних комплексів в Україні є досить актуальною та потребує подальшого дослідження.

Рекреаційний комплекс – це сукупність галузей і видів економічної діяльності, які забезпечують рекреаційними послугами населення країни, регіону, міста та створюють необхідні передумови для нормального функціонування рекреаційно-туристичного господарства [1].

Рекреаційно-туристичний комплекс має ознаки самостійного об'єкта: спеціалізовану матеріально-технічну базу; специфічні природно-антропогенні ресурси; унікальність продукування послуг і власної технології обслуговування; суспільну значимість, в тому числі економічну, соціальну, екологічну і політичну [2].

Україна має значні переваги у вигляді вигідного географічного розташування, різноманітних форм рельєфу, сприятливого клімату, великої кількості природних

та історико-культурних ресурсів тощо. Особливої уваги рекреантів заслуговують Карпатські та Кримські гори, узбережжя Чорного та Азовського морів, велика кількість бальнеологічних та грязьових курортів, значні площі вкритих лісами територій, об'єкти природно-заповідного фонду, відомі на весь світ спелеоресурси, а також річки, озера, ставки тощо. Під охороною держави знаходяться понад 70 тисяч історико-культурних пам'яток, з яких сім належать до списку об'єктів Світової спадщини ЮНЕСКО. Це говорить про те, що країна має значну основу для розвитку рекреаційно-туристичної діяльності.

Однак на сьогоднішній день рекреаційно-туристичний комплекс України використовує свої можливості не в повній мірі. Причинами цього є недостатньо розвинена туристична інфраструктура, застаріла матеріально-технічна база, брак кваліфікованих кадрів у сфері туризму, відсутність належної підтримки держави тощо.

Тому для розвитку регіональних рекреаційних комплексів в Україні необхідні бути виконані наступні завдання:

- формування рекреаційно-туристичної політики з орієнтацією на розвиток зеленого туризму на державному та регіональному рівнях;
- створення необхідної законодавчої бази для розвитку малого та середнього бізнесу у сфері туризму;
- розбудова та вдосконалення туристичної інфраструктури (побудова нових і реконструкція вже існуючих лікувально-оздоровчих закладів, готелів; утримання та благоустрій місць масового відпочинку; розвиток транспортної інфраструктури; створення туристично-інформаційних центрів тощо);
- модернізація матеріально-технічної бази об'єктів туристичної інфраструктури;
- реставрація історико-культурних пам'яток;
- запровадження інновацій в системі обслуговування рекреантів;
- оптимізація структури управління в галузі туризму;
- підготовка кваліфікованих кадрів для сфери туризму;

- проведення маркетингових заходів щодо популяризації рекреаційно-туристичного продукту на державному та світовому рівнях.

Отже, реалізація вищезазначених завдань дасть змогу розвивати регіональні рекреаційні комплекси України значними темпами, що дасть змогу активізувати внутрішній туризм, а також залучати іноземних туристів. Це, в свою чергу, дасть поштовх для підвищення рівня економічного розвитку та рівня життя населення країни. Однак без конструктивного втручання держави досягти цієї мети буде неможливо. Саме за її безпосередньої участі можлива реалізація даних завдань.

Список використаних джерел:

1. Топчієв О. Г. Суспільно-географічні дослідження: методологія, методи, методики : навч. посіб. / О. Г. Топчієв. – О. : Астропринт, 2005. – 632 с.
2. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : підруч. / Д. М. Стеченко. – К. : Вікар, 2006. – 396 с.

Рукас В. А., к. е. н. Хуторської П. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РОЛЬ ТА МЕТОДИ НОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Важливим моментом в організації оборотних засобів сільськогосподарських підприємств є визначення потреби в них для здійснення безперервного процесу виробництва. При одній і тій же структурі та в однаковому обсязі виробництва підприємство може мати в процесі виробництва і обігу різні суми коштів. Якщо той самий обсяг продукції зробити з меншими витратами, то вивільнення коштів дозволить забезпечити поліпшення показників господарювання. Тому дуже важливо визначити дійсну потребу в оборотних засобах, що визначається шляхом нормування.

Метою нормування оборотних засобів є визначення такої їх потреби для підприємства, при якій не виникає труднощів з фінансуванням виробничого

процесу підприємства, і в той самий час не утворюються надлишки запасів сировини та матеріалів, що може «заморожувати» кошти підприємства.

Сучасний етап розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні ознаменований суттєвими фінансовими труднощами більшості підприємств галузі. Відсутність власних джерел фінансування оборотних засобів спричинила відмову від процесу їх нормування, що в свою чергу ще більш негативно вплинуло на отриманні результати господарювання.

Адже ефективне використання оборотних засобів не може бути досягнуто без науково обґрунтованої системи їх нормування, раціонального і оптимального співвідношення власних і позикових джерел формування оборотних засобів і забезпечення суворого дотримання режиму економії матеріально-технічних ресурсів.

«Нормування оборотних засобів покликано:

– забезпечувати правильне визначення дійсної мінімальної потреби в оборотних засобах, що гарантує виконання виробничо-фінансового плану підприємствами і досягнення ними максимального економічного результату при найменшому вкладенні коштів;

– створювати економічні умови, які дозволяють найбільш ефективно використати наявні фінансові ресурси, котрі активно сприяють зростанню обсягу виробництва, підвищенню продуктивності праці та матеріальному стимулюванню працівників;

– підсилювати контроль за витратами коштів і здійсненням найсуворішого режиму економії» [1].

Метою нормування є визначення мінімальної потреби у власних оборотних засобах, які не відшкодовуються виручкою від реалізації звітного року і переходять на наступний період.

У практиці господарювання виділяють такі методи нормування оборотних засобів: метод прямого рахунку, аналітичний метод і метод коефіцієнтів.

Метод прямого рахунку передбачає встановлення планової потреби в оборотних засобах по кожному з нормованих елементів окремо. Отриманий у такий спосіб результат підсумується по кожній статті, а потім визначається загальна планова потреба у власних коштах по господарству. При використанні цього методу істотне значення має визначення норм запасів і витрати (у днях, на голову худоби, на 1 га) товарно-матеріальних цінностей, які є базою для розрахунку планової потреби власних оборотних засобів. Разом із тим нормування власних оборотних засобів із використанням зазначеного методу занадто трудомістке, якщо враховувати великий перелік предметів праці, використовуваних у процесі сільськогосподарського виробництва.

Аналітичний (дослідно-статистичний) метод припускає детальний аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей з наступним коректуванням фактичних запасів і виключенням із них надлишків. За такою методикою потреба у власних оборотних засобах визначається на основі сталої організації виробництва і системи постачання товарно-матеріальних цінностей. Недоліком цього методу є те, що в процесі планування оборотних засобів слабка увага приділяється поліпшенню організації виробництва, удосконаленню матеріально-технічного постачання і збуту продукції.

Коефіцієнтний метод полягає в уточненні діючих на початок розрахункового періоду нормативів власних оборотних засобів відповідно до змін у цьому періоді показників виробництва, які впливають на величину цих засобів. Розрахунок робиться за загальним і за диференційованим коефіцієнтами. У першому випадку нормативна потреба в оборотних засобах визначається на основі внесення виправлень у загальні нормативи потреб попереднього періоду з урахуванням зміни обсягу виробництва і реалізації продукції, які плануються, або прискорення оборотності засобів. При цьому не враховуються умови виробництва, поставки і збуту. У другому випадку норматив власних оборотних засобів розраховується на 1 тис. грн валової або товарної продукції. При цьому спочатку робиться визначення приватних нормативів по елементах оборотних засобів шляхом множення

коефіцієнтів на загальну суму одержання продукції або витрат виробництва. Така методика не враховує ряд факторів, які впливають на потребу у власних оборотних засобах. Зокрема, відомо, що сукупний обсяг валової продукції не завжди охоплює динаміку якісних і кількісних змін, пов'язаних із поглибленням спеціалізації виробництва, характером поставки і збуту продукції.

Список використаних джерел:

1. Демчук Л. А. Нормування оборотних засобів сільськогосподарських підприємств / Л. А. Демчук // Економіка АПК. – 2004. – №2. – С. 56–61.
2. Стефанів І. Ф. Підвищення ефективності формування та використання оборотних коштів (на прикладі сільськогосподарських підприємств Хмельницької області) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / І. Ф. Стефанів. – Тернопіль, 2002. – 18 с.

Рябик Г. Є.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВИБІР КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Сучасні умови господарювання обумовлюють необхідність зміни стратегії розвитку бізнесу, в зв'язку з чим першочерговим завданням є формування відповідного інструментарію забезпечення економічної безпеки підприємства.

В умовах української дійсності будь-яке підприємство має потребу в такій трансформації системи управління, яка дозволила б реалізувати програму економічного зростання, підвищити економічну безпеку за рахунок створення гнучкої системи реагування на зовнішні і внутрішні загрози розвитку бізнесу.

Використовуючи стратегічне управління, можна керувати економічною безпекою, впливаючи на її індикатори. Це дозволяє підприємствам вносити корективи в стратегію свого розвитку.

Для створення умов формування успішної стратегії підприємства важливим процесом є управління змінами. Оскільки зміни є формою розвитку, а їх

накопичення забезпечує розвиток підприємства, то стратегія змін – це стратегія розвитку підприємства.

Під стратегією розвитку розуміється не окремий різновид стратегії, а їх сукупність з набору, яка [1]:

- не завжди та не в будь-яких умовах може бути реалізована;
- орієнтується на досягнення цілей для розвитку підприємства;
- вимагає наявності ресурсного потенціалу у підприємства.

Тому всі стратегії підприємства можна поділити на ті, що мають ознаки розвитку і ті, що не мають ознак розвитку та орієнтуються лише на виживання підприємства (рис. 1) [2; 3].

Механізм формування стратегії розвитку підприємства на основі управління економічною безпекою в частині усунення виявлених загроз представлена конкурентними стратегіями [5].

Далі вибір найкращого сценарію стратегії розвитку визначаємо за двома критеріями: рентабельність сукупного капіталу як критерію розвитку і можливий рівень економічної безпеки як показник, що відображає ефективність управління економічною безпекою.

Керуючи економічною безпекою, впливаючи на її індикатори, підприємство вносить корективи в стратегію свого розвитку. Механізм формування конкурентної стратегії підприємства на основі управління економічною безпекою в частині усунення виявлених загроз можна уявити послідовністю наступних етапів [4]:

- виявлення чинників економічної безпеки на основі моніторингу;
- оцінка економічної безпеки підприємства на основі сукупності індикаторів, їх порогових значень, що визначаються методом кластерного аналізу, що відбиває вплив кожного фактора;
- ідентифікація «слабких місць», трактування загроз;
- формування сценаріїв стратегії розвитку підприємства на основі управління економічною безпекою за виявленими загрозливим процесам;
- вибір найкращої конкурентної стратегії на основі критеріїв рентабельності сукупного капіталу і ймовірного рівня економічної безпеки.



Рис. 1. Класифікація стратегій відповідно до ознак розвитку

Джерело: власна розробка

Використовуючи склад продукту стратегічного управління, можна планувати конкретні зміни ресурсів функціональних зон, продукції і внутрішньої структури підприємства та організаційні зміни і наповнювати конкретним змістом обрану поточну стратегію переходу підприємства на вищий щабель ієрархії станів.

Список використаних джерел:

1. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Г.І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2010. – 406 с.

2. Липич Л. Г. Підходи до визначення поняття стратегія / Л. Г. Липич, Н. О. Грицюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 8. – С. 131–134.
3. Методичні підходи до формування стратегії ефективного розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.managerhelp.org/hoks-288-4.html>
4. Сімонова В.С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / В. С. Сімонова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6. – С. 194–197.
5. Юданов А. Типы конкурентной стратегии: «биологический» подход к классификации компаний / А. Юданов // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 10. – С. 51–65.

К. е. н. Сербіненко Т. І.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день ефективність діяльності вітчизняних підприємств визначається їхньою здатністю швидко, своєчасно та в повному обсязі відповідати за власними короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами, що в свою чергу залежить від ефективності управління ліквідністю підприємства.

Проблемам управління ліквідністю підприємства присвятили свої наукові роботи Мамонтова Н. А., Іщук О. С., Парасій-Вергуненко І. М., Соколова Е., Чернявська Г., Фещенко О. П. та інші.

Метою роботи є дослідження шляхів удосконалення управління ліквідністю підприємства.

Ліквідність – це здатність підприємства швидко перетворювати свої активи на грошові кошти без втрати (або з мінімальною втратою) їхньої ринкової вартості з метою своєчасного виконання своїх зобов'язань [4]. У табл. 1 наведено фактори впливу на ліквідність підприємства.

Оцінити ліквідність підприємства у процесі фінансового аналізу дають змогу коефіцієнти ліквідності, до яких належать [2]:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- коефіцієнт загальної ліквідності.

Таблиця 1. Фактори впливу на ліквідність підприємства

Фактори, що впливають на збільшення ліквідності	Фактори, що впливають на зменшення ліквідності
1. Одержання довгострокового кредиту	1. Погашення довгострокових позик
2. Інвестування капіталу	2. Грошові виплати
3. Прибутки	3. Збитки
4. Амортизаційні відрахування	4. Використання резервних фондів
5. Скорочення дебіторської заборгованості	5. Інвестиції в основні засоби
6. Скорочення запасів	6. Збільшення дебіторської заборгованості
7. Повернення наданих позик	7. Погашення короткострокових кредитів

Проведемо розрахунок коефіцієнтів ліквідності ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго» за алгоритмом, наведеним у статті Фещенко О. П., після запровадження НП(С)БО 1 у 2013 році.

В табл. 2 наведено динаміку показників ліквідності ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго» у 2014–2016 рр.

Таблиця 2. Динаміка показників ліквідності ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго»

Показник	Нормативне значення	Значення коефіцієнту			Абсолютне відхилення		
		2014	2015	2016	2015 2014	2016 2015	2016 2014
1. Коефіцієнт загальної ліквідності	[1,5 ; 2,5], але не менше 1,0	1,99	1,23	0,68	-0,76	-0,55	-1,31
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 0,6	1,54	1,12	0,55	-0,42	-0,57	-0,99
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2...0,3	0,90	0,36	0,01	-0,54	-0,35	-0,89
4. Чистий оборотний капітал, млрд грн	> 0,0	1,71	0,89	-1,67	-0,82	-2,55	-3,37

Значення коефіцієнта загальної ліквідності протягом 2014–2015 рр. перевищує норматив, тому можна сказати, що підприємство володіє значним обсягом вільних ресурсів, які сформувалися завдяки власним джерелам. Однак у 2016 р. можна стверджувати зворотнє: підприємство не має достатнього обсягу вільних ресурсів, що негативно впливає на фінансову діяльність підприємства [1].

За коефіцієнтом швидкої ліквідності підприємство у 2014–2015 рр. має значні можливості щодо погашення зобов'язань, проте у 2016 р. цих можливостей недостатньо, оскільки показник є меншим від нормативу і становить 0,55.

Занадто високе значення коефіцієнта абсолютної ліквідності говорить про те, що підприємство нераціонально використовує фінансові ресурси, як власні, так і позикові. При цьому низьке значення вказує на відсутність можливості покриття заборгованостей. Однак, є маловірогідною ситуація при якій всі кредитори одночасно пред'явили б підприємству свої вимоги [1].

Оскільки показник чистого оборотного капіталу має бути більшим нуля, можна стверджувати, що у 2016 р. ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго» не матиме змоги підтримувати фінансову стійкість підприємства.

За результатами проведеного аналізу можна запропонувати наступні методи удосконалення управління ліквідністю підприємства [3]:

- 1) оптимізація структури ліквідних активів;
- 2) зменшення витрат на здійснення господарської діяльності;
- 3) підвищення ефективності використання позикового капіталу;
- 4) оптимізація дебіторської заборгованості;
- 5) удосконалення виробництва та його модернізація;
- б) зниження собівартості продукції.

Таким чином, оцінка управління ліквідністю підприємства дає змогу визначити не тільки ефективність використання оборотних коштів підприємства, а й сприяє прийняттю правильного управлінського рішення на майбутній період.

Список використаних джерел:

1. Мамонтова Н.А. Взаємозв'язок коефіцієнтів ліквідності та модель їх оптимізації: навч. посіб. / Н. А. Мамонтова. – К. : Наукові записки Національного університету «Острозька академія», 2016.
2. Гринько Т. В. Обґрунтування стратегії зниження затрат підприємства / Т. В. Гринько, К. В. Столпова. –Електронний ресурс, 2013. – С. 131–135.
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. Фещенко О. П. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових форм фінансової звітності / О. П. Фещенко // Економіка: фінанси, грошовий обіг, кредит: ЗАО «Бизнес Микро», 2015. – С. 229–235.
5. Парасій-Вергуненко І. М. Статичний і динамічний підходи до аналізу ліквідності та платоспроможності суб'єктів господарювання : підруч. / І. М. Парасій-Вергуненко // Фінанси України. – 2017. – С. 81–95.
6. Пархоменко Т. В. Формування системи управління інноваціями на підприємстві / Т. В. Пархоменко // Зб. наук. праць: ЮНИТИ, 2014. – С. 443–450.

Сірий А. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МЕХАНІЗМ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА КРИТЕРІЇ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

В умовах скорочення довгострокових інвестиційних проектів, в зв'язку з підняттям комерційними банками кредитних ставок, а в деяких регіонах повної відсутності довгострокових кредитних ресурсів, питання про вдосконалення механізму оновлення основних засобів підприємств реального сектора економіки, визначення критеріїв його ефективності є найбільш актуальним.

У загальному вигляді економічний механізм оновлення основних засобів – це сукупність економічних відносин, набір організаційно-технологічних інструментів господарської діяльності, що застосовуються в процесі експлуатації і модернізації засобів виробництва.

В такій інтерпретації реалізація механізму оновлення основних засобів включає такі основні елементи:

1. Визначення необхідної потреби в оновлення і модернізації основних засобів. Основними критеріями виступають: технічний стан основних засобів, економічна ефективність поточної експлуатації, капітального ремонту та модернізації. Велике значення приділяється параметрам морального зносу, підвищення показників енергоефективності та екологічності нових основних засобів.

2. Формування замовлення в рамках реалізації інвестиційної стратегії розвитку підприємства.

3. Вибір джерел фінансування оновлення основних засобів:

а) визначення умов реалізації інвестицій в основні засоби, а також величини дисконту або відсотків, у вигляді кінцевого подорожчання інвестиційного проекту;

б) розрахунок показників економічної ефективності використання нових одиниць основних засобів в поточних умовах розвитку. Особлива увага приділяється показниками фондівіддачі і фондомісткості.

Запропонована структура економічного механізму, на наш погляд, відображає комплексне розуміння процесу оновлення основних засобів. Аналіз кожного елемента структури дозволяє зробити висновок щодо доцільності використання фінансових джерел для кожної конкретної ситуації оновлення основних засобів (оновлення за рахунок власних коштів, кредит, залучення інвестицій із застосуванням прискореної амортизації).

У сучасній економічній літературі поняття ефективності методів оновлення основних засобів використовують при порівнянні вартості джерел залучення фінансування, в пропорції з власними інвестиціями. З метою найбільш оптимального вибору методу оновлення основних засобів необхідні критерії для визначення комплексної ефективності даного процесу.

Ефективний економічний механізм оновлення основних засобів – це такий механізм, який забезпечує найкраще співвідношення між витратами для досягнення запланованого результату і реально отриманими результатами (у вигляді отримання тієї чи іншої величини прибутку, вирішення поставлених завдань), при даних обмежених ресурсах, в даних конкретних умовах.

Для того щоб уточнити поняття ефективної організації економічного механізму оновлення основних засобів, необхідно сформувані комплексну систему критеріїв ефективності організації економічного механізму спрямовану на:

- оцінку і підвищення результативності кожної операції по співвідношенню витрат і результатів;
- формування системи методів та інструментів проведення операцій, відповідних конкретних умов;
- досягнення найкращої ув'язки системи цілей і завдань організації з застосуванням інструментарієм управління операціями;
- відбір найбільш конкурентоспроможних інструментів і технологій здійснення операцій на даному етапі розвитку економічних правовідносин.

В результаті вдосконалення чинного механізму оновлення основних засобів виникають нові форми взаємодії суб'єктів економічних відносин, вони набувають

загального поширення і сприймаються як даність, тобто стають елементами ефективного економічного механізму. Таким чином, використовуючи описану структуру економічного механізму, з урахуванням застосування критеріїв ефективності, процес оновлення основних засобів буде реалізований, що, в свою чергу, є основною умовою стабільного розвитку підприємств реального сектора економіки.

Список використаних джерел:

1. Астапова Г. В. Неінституціональні підходи щодо відтворення основних фондів підприємств / Г. В. Астапова, С. Т. Пілецька // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2011. – №1. – С. 113–119.
2. Войнаренко М. П. Інформаційно-аналітичне забезпечення функціонування механізму управління амортизаційною політикою підприємства / М. П. Войнаренко, Л. В. Овод // Економіка: реалії часу. – 2013. – №5. – С. 192–198.
3. Голозубова Ю. В. Аналіз методів нарахування амортизації та їх порівняльна характеристика / Ю. В. Голозубова // Управління розвитком. – 2014. – №7. – С. 111–114.

Таран О. О., к. е. н. Гвініашвілі Т. З.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

В умовах ринкових відносин підприємства прагнуть організувати виробництво на інноваційній основі. Для істотного підвищення кінцевих результатів діяльності господарюючих суб'єктів в аграрному секторі потрібно керувати процесами розробки та практичного освоєння нових потенційно ефективних проектів, які дозволять організаціям вижити в конкурентній боротьбі [2, с. 81]. Розвиток інноваційних процесів в аграрному секторі істотно відрізняється від їх здійснення в інших галузях. В галузі просто необхідно уважно ознайомитися з особливостями їх застосування, внесення невеликих змін в технологію роботи, а також введення в робочий процес нескладних технічних і організаційних перетворень.

Створення принципово нових технологічних процесів, що перевершують за своїми показниками кращі вітчизняні та світові досягнення – один з найважливіших напрямів інноваційної діяльності, що забезпечують прискорення науково-технічного прогресу.

Стосовно до українських реалій основні напрями інноваційної діяльності можуть бути сформульовані наступним чином [1, с. 114]:

- формування машинно-технологічної бази сільського господарства, відповідної стратегічним цілям аграрної політики;
- проектування і впровадження у виробництво високоефективних технологій, що максимально реалізують генетичний потенціал сільськогосподарських тварин і рослин;
- оснащення наукомістких технологій технікою нового покоління;
- підготовка висококваліфікованих кадрів;
- створення високопродуктивної, надійної техніки нового покоління;
- формування стимулюючої інноваційної політики;
- освоєння виробництвом високоефективної системи використання техніки;
- розвиток стимулюючої технічної інфраструктури, різноманітного сервісу аграрних товаровиробників;
- модернізація вітчизняного машинобудівного комплексу, інтегрування його в міжнародну систему сільськогосподарського машинобудування.

В даний час Україна переживає інноваційну кризу, яка пов'язана з відсутністю умов для впровадження процесів використання нововведень. Ми вважаємо, що для досягнення цілей, що стоять перед сучасним сільським господарством, і формування його інноваційної моделі розвитку необхідно вирішити такі завдання:

- визначення пріоритетів модернізації в аграрному виробництві;
- формування ефективної системи державної підтримки структурної і технологічної модернізації аграрної економіки;
- створення економічних умов для аграрного бізнесу на селі;
- розвиток ринкової та соціальної інфраструктури села;

- формування якісно нової техніко-технологічної бази, що відповідає сучасним методам господарювання;
- наукове, кадрове та інформаційне забезпечення агровиробництва;
- вирішення земельних проблем у відповідності з цілями інноваційного етапу розвитку сільського господарства;
- всебічне врахування при проведенні інновацій вимог охорони навколишнього середовища, екологічних нормативів;
- вдосконалення законодавства, яке забезпечує захист інтересів інвесторів, що стимулює освоєння нововведень підприємствами.

Саме вирішення цих задач дозволить сформувати інноваційну модель відповідальної аграрної економіки. Особливості функціонування аграрного сектору визначило формування проблем впровадження нововведень з метою поновлення технологічних, технічних та соціальних процесів. До головних проблем інноваційної діяльності в аграрному секторі можна віднести: недостатнє управління науково-технічним прогресом та впровадженням досягнень науки і практики в агропромислове виробництво; відсутність тісної взаємодії держави та приватного бізнесу в аспекті формування умов соціальної відповідальності; наявність процесів функціонування сільськогосподарських організацій як їх дроблення до розмірів виробничого підрозділу, так і великих агропромислових формувань, що створює нерівні умови для впровадження нововведень; збереження процесу відтоку людських ресурсів з села через відсутність робочих місць, збереження відмінності між містом та селами; високий рівень фінансової залежності сільськогосподарських організацій від позикового капіталу; низький рівень професійної підготовки кадрів; зниження фінансування заходів з освоєння науково-технічних досягнень у виробництві й управлінні; відсутність механізмів, що стимулюють розвиток інноваційних процесів в аграрному секторі.

Ці та інші проблеми призвели до того, що інноваційна діяльність в нашій країні доступна тільки окремим великим і економічно міцним організаціям. Пов'язано це з фактичною відсутністю системи освоєння досягнень науково-

технічного прогресу в аграрному секторі та механізму їх масового поширення та впровадження.

Список використаних джерел:

1. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми / М. Й. Малік, О. А. Нужна // монографія. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
2. 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.
3. 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.

Трофімова В.Д.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Організаційна культура відноситься до базових понять теорії управління, і за минуле десятиліття категорія «культура» зайняла відповідне місце у сфері вивчення господарської діяльності підприємств. Прояви організаційної культури на підприємстві можна відчувати одразу, оскільки саме культура обумовлює адаптацію «новачків» та поведінку «ветеранів», знаходить висвітлення в ідеології кожної управлінської ланки, насамперед, вищого керівництва, реалізуючи себе в конкретній стратегії підприємства [1].

В умовах ринкової економіки, високого динамізму виробництва умовою виживання підприємства є вміння діяти на гранично широкому полі неясних і нечітких способів поведінки, потрібна гнучкість менеджменту і персоналу відповідно. Організаційна культура починає визначати межі гнучкості системи в екстремальних ситуаціях, виражаючи ступінь готовності колективу до здійснення перетворень, і ступінь його зрілості розглядається саме під цим кутом [2].

Очевидно, що будь-яке підприємство може бути оцінено й детально охарактеризовано на основі перерахованих вище параметрів. Слід також наголосити на тому, що особливу роль у формуванні організаційної культури відіграє керівник та його особистісні і професійні якості. Він повинен уміти: оцінювати культурні аспекти будь-якої проблеми, що постає перед підприємством; оцінювати і регулювати емоції як свої, так і своїх підлеглих; оцінювати пріоритети, які відповідають на підприємстві таким категоріям, як усвідомлення, притаманність, прихильність; дотримуватися правил: робити не те, що хочеться і те що заманеться, а те, що необхідно.

Організаційна культура – це один з найефективніших засобів залучення і мотивації персоналу, оскільки основу мотивації поведінки працівника складають потреби і цінності, які спонукають людину до певних дій, тому саме організаційна культура може створити мотиваційну площину, яка здатна об'єднати персонал навколо значимих цілей, спонукати працівників працювати творчо і ефективно як для власного блага, так і на користь підприємства.

Культура підприємства може визначатися через систему нагород і привілеїв. Останні зазвичай прив'язані до певних зразків поведінки та визначають для персоналу пріоритети, а також вказують на цінності, що мають більше значення для окремих керівників та підприємства в цілому.

Система відносин, що лежить в основі організаційної культури, – це найважливіші відносини, які формують і визначають норми поведінки персоналу на засадах комунікаційних процесів циркуляції інформації між суб'єктами та об'єктами управління. В свою чергу, норми поведінки – це вимоги поведінки персоналу, які сприймаються ним як сукупність правил дій та взаємодій в відповідних ситуаціях (виконання наказів і розпоряджень керівництва, допомога і партнерство в колективному виконанні поставлених задач). Доречно зауважити, що саме поведінка персоналу визначає ефективність функціонування організаційної структури в більшому ступені, ніж формальні функції між підрозділами.

Розрізняючи поняття соціалізації та інкультурації, ми розуміємо інтеграцію індивіда в людське суспільство, набуття ним досвіду, який потрібен для виконання соціальних ролей. В нашому випадку, соціалізація є процесом адаптації нового співробітника до умов роботи в рамках існуючої організаційної культури, в процесі якої новий працівник знайомиться з історією підприємства, його цінностями і принципами, вимогами до роботи і організації взаємовідносин [2]. А в процесі входу в «соціально-духовне поле» підприємства, новачок інкультурується, засвоюючи необхідні елементи організаційної культури, в результаті чого на засадах соціальної комунікації відбувається культурна трансмісія (передача знань, відомостей, інформації від покоління до покоління). Культурна трансмісія забезпечує неперервність культури, її спадкоємність. Від покоління до покоління мають передаватися, насамперед, базисні елементи культури.

Таким чином, організаційна культура являється складним конструктом взаємопов'язаних елементів, котрі в сукупності формують важливий механізм взаємодії персоналу на підприємстві, визначаючи соціальний простір для їх діяльності та індивідуального розвитку. Поява нових технологій, матеріалів, устаткування вимагає постійного творчого використання й поповнення знань, відновлення професійних навичок, тобто постійного навчання або освіти протягом усього життя.

Список використаних джерел:

1. Погребняк В. А. Культура организации как объект регулярного управления / В. А. Погребняк // Вопросы управления предприятием. – 2005. – №1 (13). – С. 54–59.
2. Пригожин А. И. Организационная культура и ее преобразование / А. И. Пригожин // Общественные науки и современность. – 2003. – №25. – С. 12–23.
3. Семикіна М. В. Еволюція організаційної культури на українських підприємствах: проблеми та протиріччя / М. В. Семикіна // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2009. – №6. – С. 197–200.
4. Слободской А. Л. Организационная культура : учеб. пособ. / А. Л. Слободской, О. А. Касьяненко, А. В. Чиркова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 192 с.

Устимчук К. А., Рябик Г. Є.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ТЕХНІЧНИЙ РІВЕНЬ ПІДПРИЄМСТВ: МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Світове економічне зростання характеризується швидким удосконаленням технологій. У світі проходять процеси інтенсивного розвитку та впровадження результатів науково-технічних процесів у всі сфери діяльності людства. Це значно впливає на розвиток технічного рівня підприємства.

З метою не втрачати позиції на світовому ринку, зробити виробництво прибутковим і збільшити якість і випуск продукції в одиницю часу, і при цьому завдавати мінімальної шкоди екології, потрібно постійно вдосконалювати виробництво новою сучасною технікою і прогресивними технологіями.

Проблему шляхів підвищення технічного рівня підприємства і механізмів їх впровадження розглядали у своїх працях такі вітчизняні науковці: С. Грібов, К. Волков, О. Коротюк, Р. Сарпюк, В. Мотахова та інші.

Впровадження нових техніко-технологічних процесів помітно поліпшує економічні показники, продуктивність праці, конкурентоспроможність. Ці процеси також значно мінімізують витрати і підвищують технічний рівень безпеки на підприємстві.

Технічний розвиток – це процес формування та вдосконалення техніко-технологічного рівня підприємства, яке має бути постійно зорієнтованим на підвищення ефективності виробництва та прогресивність розвитку [2].

Технічний рівень виробництва – це економічна база ефективності виробництва, рівень всіх економічних показників, а саме засоби виробництва та знаряддя праці, наприклад: інструменти, прилади, камери догорання, машини, печі та інше.

Оцінка технічного рівня є головною задачею для початку конструктивних змін й включає в себе такі питання, як оцінка рівня механізації і автоматизації, оцінка прогресивності продукції, оцінка технічної озброєності праці, виробнича

оцінка застосування технологічних процесів, оцінка ефективності розподілу робочої сили на підприємстві [3].

Необхідність техніко-технологічного розвитку дуже недооцінена в нашій країні і знаходиться на низькому рівні. На те є низка причин, а саме недостатність державної підтримки, морально і фізично застаріла техніко-технологічна база підприємства, недосконалість механізмів трансферу інноваційних технологій, недостатній рівень кваліфікації працівників, неефективна амортизаційна політика, недосконала правова база, недостатній рівень інвестування та інше [1].

Через ці проблеми виникла економічна проблема між державою та підприємствами, які націлені на техніко-технологічний розвиток. Підприємства не тільки не мають коштів на підвищення рівня виробництва, а також не мають прав на здійснення інноваційних змін.

Розгляд та подолання цих причин позитивно вплинуть на прогрес та зрушення з місця техніко-технологічних процесів не тільки підприємства, а цілої країни та допоможе покращити позиції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Підвищення рентабельності виробництва, продуктивності праці та зниження собівартості продукції можливо тільки при досягненні високої ефективності промислового виробництва на основі систематичного технічного прогресу.

Вчені, які займаються дослідженням удосконалення механізмів технічного рівня виробництва розрізняють дві форми, які виділяють стадії процесу впровадження технічного розвитку підприємства.

Перша форма технічного розвитку підприємства вимагає менших витрат коштів та часу. Вона підтримує техніко-технологічну базу та складається з таких видів розвитку: удосконалення підприємства шляхом технічного доозброєння, капітальний ремонт обладнання, заміна зношеного устаткування новим того ж технічного рівня.

Друга форма технічного розвитку підприємства охоплює більш масштабні плани та вимагає значного проміжку часу, значних вкладів великих коштів та великий термін окупності. Ця форма розвитку включає в себе такі види розвитку, як модернізація, технічне переозброєння, реконструкція, розширення, нове будівництво [4].

У наш час в Україні технічний розвиток підприємств різних галузей перебуває на низькому рівні. Це ми можемо побачити за рахунок головних показників основних фондів підприємств, а саме коефіцієнт оновлення і вибуття устаткування та машин, відповідно 2–3% і 63–70%. Так на промислових підприємствах третина всієї техніки і обладнання являється морально і фізично застарілими.

Отже, щоб уникнути додаткових втрат при впровадженні нової технології на виробництво, треба своєчасно проаналізувати ринок, конкурентів та потребу споживачів. Адже управління технічним розвитком потребує чіткого плану дій та правильну оцінку змін, які плануються втілюватись у життя.

Список використаних джерел:

1. Дак Дж. Д. Монстр перемен: Причины успеха и провала организационных преобразований / Дж. Д. Дак. – М. : Альпина Паблишер, 2003.
2. Гронь О. В. Інструментарій управління стратегічними змінами підприємства / О. В. Гронь // Матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції «Економічні підсумки 2011 року».
3. Гронь О. В. Формування потенціалу реалізації стратегічних змін на підприємстві / О. В. Гронь // Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Черкаси : ЧДТУ, 2012.
4. Жаворонкова Г. Управління технічними змінами сучасних підприємств / Г. Жаворонкова, О. Дяченко // Наука й економіка : наук.-теорет. журнал. – 2010. – № 3.

Феденко Ю. В., д. е. н. Гринько Т. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В даний час динамічні зміни зовнішнього середовища змушують сучасні підприємства, які прагнуть до посилення своїх позицій на ринку, використовувати різні стратегії розвитку бізнесу. Однією з таких стратегій розвитку бізнесу і являється стратегія диверсифікації [1].

Проведене дослідження показало, що існує велика кількість трактувань даного поняття, в той же час, більшість теоретиків і практиків стратегічного

менеджменту схилиються до того, що в широкому сенсі диверсифікація – це поширення господарської діяльності на нові сфери (розширення асортименту виробляємих виробів, видів послуг, що надаються, географічної сфери діяльності і т.д.) [2].

Під диверсифікацією розуміється проникнення підприємств в галузі, які не мають прямого виробничого зв'язку або функціональної залежності від їх основної діяльності [3].

Точно можна стверджувати, що диверсифікація завжди пов'язана з розширенням виготовляємої підприємством продукції або надаваними послугами, в свою чергу це приводить до того, що бізнес становиться менш залежним від життєвого циклу окремого товару, що зрештою підвищує ефективність її діяльності та забезпечує більш стійке зростання.

Метою диверсифікації, як правило, є підвищення конкурентоспроможності підприємства, посилення його позицій на ринку і підвищення прибутковості. Також хотілося б відзначити, що використання диверсифікації дає компаніям певні стратегічні вигоди, які неможливі при концентрації на одному виді бізнесу.

До теперішнього часу розроблені і успішно застосовуються наступні стратегії диверсифікації:

- стратегія пов'язаної диверсифікації – тобто створення нових виробництв, які збігаються з профілем організації. В цьому випадку в існуючому бізнесі вишуковуються можливості виробництва нових продуктів, існуюче виробництво залишається в центрі бізнесу, а нове виникає, виходячи з тих можливостей, які укладені в освоєному ринку, використовуваної технології або інших сильних сторонах функціонування фірми. В результаті використання стратегії пов'язаної диверсифікації виникає виробнича і управлінська відповідність, і відповідність споріднених ринків, які в комплексі утворюють ефект стратегічної відповідності, сприятливому бізнес-успіху.

- стратегії незв'язаної диверсифікації – які відповідно діляться на конгломеративну і горизонтальну диверсифікацію.

Конгломеративна диверсифікація – це освоєння випуску нових продуктів, які не збігаються з традиційним профілем організації, з подальшою реалізацією на нових ринках. Основна передумова такої диверсифікації полягає в тому, що будь-яка компанія, яка може бути придбана на вигідних фінансових умовах і має задовільні перспективи прибутку, являє собою відповідний об'єкт для диверсифікації. При цьому найчастіше компанії саме купують вже існуючу фірму, а не формують філіал в надрах власної компанії. Вигода від конгломеративної диверсифікації найчастіше можлива в результаті оптимізації управління грошовими потоками та інвестиційними ресурсами.

Що стосується горизонтальної диверсифікації, то це освоєння випуску нових непрофільних продуктів, але для традиційних споживачів. Тут передбачає пошук можливостей зростання на існуючому ринку за рахунок нової продукції, при цьому новий продукт повинен бути орієнтований на споживача основного продукту, і за своїми якостями найчастіше є супутнім вже виробленому продукту.

Далі вважаємо важливим відзначити, що прийняття керівництвом компанії рішення про використання диверсифікації виправдано тільки тоді, коли базова галузь або вироблений продукт знаходяться в стадії стагнації, діє антимонопольне регулювання, обмежує подальше зростання компанії в цій галузі, пріоритетним є досягнення ефекту синергізму, ефективного вкладення вимагають наявні великі фінансові кошти. І це пов'язано з тим, що диверсифікація не повинна ставати стратегічним пріоритетом для компанії, поки не вичерпані можливості її зростання на основному ринку.

Яку б із перелічених вище стратегій диверсифікації компанія не вибрала для себе, або розширення сфери діяльності шляхом відкриття нових виробництв, або придбання інших підприємств різних сфер діяльності, необхідно пам'ятати про те, що, по-перше, це дуже серйозно вплине на майбутнє компанії, по-друге, диверсифікація дуже складний процес, який може принести не тільки переваги, але й виявиться не вигідним і збитковим.

Саме тому власники і керівництво компанії повинні враховувати як переваги, так і недоліки даної типової стратегії розвитку бізнесу.

Проведене дослідження показало, що основні переваги використання диверсифікації наступні:

1) диверсифікація – важливий засіб управління фінансовими ризиками за рахунок того, що збитки за одними напрямками діяльності можуть бути компенсовані за рахунок отримання більших прибутків від реалізованої продукції інших стратегічних одиниць бізнесу, при цьому втрати по одному напрямку діяльності диверсифікованої компанії вже не будуть суттєво впливати на фінансово-економічне становище підприємства, так як його питома вага в доходах перестане бути домінуючою;

2) також диверсифікація дозволяє компаніям ефективніше використовувати свої ресурси, завдяки чому можна збільшити сезонність виробництва, отримати збільшений дохід від миттєвої і продуманої галузевої маневреності, підвищити зайнятість працівників, достатньо швидко нарощувати обсяги виробництва продукції тих видів, які користуються попитом, і на які формується необхідна ціна, а також скоротити ті стратегічні одиниці бізнесу, за якими стала проявлятися несприятлива динаміка ринку;

3) диверсифікація дозволяє компаніям отримувати ефект синергізму і тим самим, при однакових інших умовах, підвищити свою ефективність.

Крім розглянутих вище переваг диверсифікація має і недоліки, які пов'язані з тим, що вона не завжди дозволяє використовувати переваги спеціалізованого виробництва, а тому є ризикованою для компанії. Ризик в даному випадку пов'язаний з тим, що одночасний розвиток декількох видів діяльності розпорошує ресурси компанії, а тому нерідко не вдається досягти за окремими з них раціональної концентрації, в результаті чого підприємство втрачає ефект масштабу виробництва [1].

Диверсифікація, як правило, характеризується переходом на нові технології та розробки, ринки і галузі, крім того, сама продукція і послуги для підприємства є новими, що теж підвищує ризик у діяльності компаній.

Також потрібно мати на увазі, що управляти диверсифікованою компанією значно складніше в порівнянні з концентрованою.

Тому керівники таких підприємств повинні мати більш різносторонню професійну підготовку, так як їм доводиться аналізувати набагато більше факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, а це підвищує ризик прийняття недостатньо обґрунтованих рішень, що може привести до зниження економічного ефекту від діяльності компанії.

Виходячи з проаналізованих недоліків диверсифікації, слідує ще до початку її впровадження проаналізувати найбільш сприятливі види диверсифікації, які обіцяють принести максимальний дохід при мінімальних втратах часу, матеріальних і людських ресурсів.

Тому, аргументуючи «за» і «проти» диверсифікацію, кожне підприємство повинно вирішити, як глибоко воно диверсифікуватиме своє виробництво. При цьому слід звернути увагу на стан зовнішнього середовища (стабільна або нестабільна економіка, платоспроможність населення, кон'юнктура ринку і т.д.), а також розміри підприємства і фактичний фінансовий стан. Очевидно, що підприємства-гіганти мають набагато більше можливостей для диверсифікації, так як їх можливості і ресурси більш значні і дозволяють їм розвивати нові для них області з ефективною концентрацією виробництва, тим самим усуваючи або суттєво згладжуючи відмінності між диверсифікацією і концентрацією, досягаючи при цьому найкращих результатів господарювання. Також у таких підприємств великі фінансові ресурси для створення нових виробництв, що суттєво зменшує потребу в позикових засобах, що провокує скорочення витрат на їх залучення і навпаки, малі підприємства з недостатнім рівнем концентрації виробництва не в змозі розвивати багато-профільність виробництва, а тому вони повинні фокусуватися на концентрації.

Разом з тим, можна зазначити, що, незважаючи на всі складнощі при використанні стратегій диверсифікації, в будь-який момент для будь-якої концентрованої компанії може змінитися ринкова ситуація, що може спричинити за собою ускладнення збуту, посилення конкуренції, зниження, а іноді і повне припинення попиту на її продукцію, саме в таких обставинах диверсифікація стає єдиним правильним вибором.

Список використаних джерел:

1. Гринько Т. В. Стратегія як інструмент інноваційного розвитку підприємства / 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. – 2014. – С. 10–12.
2. Економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enc-dic.com/economic/Diversifikacija-3496.html>.
3. Енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dic.academic.ru>

К. е. н. Хуторської П. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГІЯ, ЇЇ МІСЦЕ ТА РОЛЬ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Останнім часом величезними темпами зріс інтерес до цифрових валют, створених із застосуванням технології блокчейн. Не останню роль в цьому зіграло приголомшене зростання вартості найвідомішої криптовалюти – Біткойна у грудні 2017 року майже до 20 тис. доларів США за одну монету. При цьому капіталізація всього ринку криптовалют досягла 400 млрд. доларів США. Після цього про криптовалюту заговорили майже всі, і домогосподарки, і таксисти, і робітники. Але технологія блокчейн, яка покладена в основу майже всіх криптовалют не обмежується лише цим, і це тільки самий початок технологічного циклу блокчейна.

Біткойн, як перша та найвідоміша криптовалюта, стала першим і найбільш відомим прикладом застосування блокчейна. Тепер у людства є унікальна технологія, яка може забезпечувати довіру в мережі без централізованого управління. А це може стати певним проривом у розвитку Інтернет взаємовідносин різного характеру.

Блокчейн-технологія дає майже безмежні можливості для перебудови всієї економічної системи. Можливості використання технології блокчейна в тій або іншій сфері застосування, обмежуються лише уявою людей. І використання цієї

технології лише у фінансовій сфері, це велика помилка. Подібного роду відкриття частково або повністю змінюють існуючу парадигму економічних взаємостосунків.

Проте не обізнаність людей та не зовсім правильне розуміння цієї технології іноді вводить один одного в оману. Для певної кількості людей, блокчейн і біткойн це майже синоніми. Інші розуміють цю технологію, як систему бухгалтерських книг, пов'язаних між собою.

Історично склалось так, що в основі економічного та соціального розвитку суспільства покладено принцип централізації. Зі збільшенням чисельності наявного населення, рішення приймались в інтересах суспільства в цілому, ні ж окремих осіб, кланів та сімей. Тенденції централізованого управління характерні і для економічної сфери. Великі підприємства схильні до впровадження вертикальної схеми управління та інтеграції з великим адміністративним центром. Але такі тенденції до централізованого управління поступово змінюються і все більше створюється окремих незалежних підрозділів з високим ступенем самостійності, в значному ступені за рахунок розвитку комунікаційної мережі Інтернет. Це призвело до різкого падіння комунікаційних витрат. Блокчейн, як достатньо дешева технологія в свою чергу спричинить зниження операційних витрат.

Технологія Блокчейн завдяки своїй специфіці функціонування може стати найбільшим проривом у підвищенні демократичних ініціатив за всю історію існування людства, тому що може функціонувати без втручання централізованої влади. Причому саме потенціал цієї технології щодо децентралізації довіри набагато вищий, ніж зараз прийнято вважати. У багатьох галузях економіки та сферах діяльності вже створені бізнес-моделі функціонування на базі цієї технології де важливим є довіра між покупцем та продавцем, зокрема мова йде про трейдингові та фінансові платформи, системи голосування, транспорт та логістику, електронну комерцію, підтвердження авторства та володіння, розподіл електроенергії, ідентифікація, збереження даних, азартні ігри, платформи передбачень, підтвердження походження, соціальні мережі, державне управління.

У вже існуючих галузях ця довіра була закріплена законодавчо, що забезпечувало певний бар'єр для виходу потенційних конкурентів на ринок. В той же час, технологія блокчейн, є низьковитратним способом виходу на ринок будь-якої компанії, яка виступає на ринку в якості посередника.

По мірі того, як технологія блокчейн розповсюджується і знаходить своє використання все у більших сферах та галузях, люди замислюються над тим, яким чином змінюються ці галузі. В першу чергу, технологія блокчейн сприяє зменшенню витрат на проведення транзакцій, завдяки усуненню посередників і це може спричинити суттєвий вплив на деякі найбільші технологічні компанії. Блокчейн надає можливості різним людям взаємодіяти між собою без посередництва, наприклад таких сервісів, як Uber або eBay. Люди можуть спільно користуватися і обмінюватися ресурсами, здійснювати операції безпосередньо. Такі можливості сповіщають нас про прихід ери реальної «часткової економіки» або «економіки спільної участі» («sharing economy»).

Таким чином, потенціал використання технології блокчейна достатньо великий і може бути розповсюджений майже у всіх сферах економічного життя. Можливості його використання будуть обмежуватися лише спроможністю розробників програмного забезпечення вирішити те, або інше питання за допомогою блокчейна. Але з розвитком і появою вже готових рішень, сфери застосування блокчейна будуть розширюватися за темпами геометричної прогресії, тому що ніхто не захоче «пасти задніх». Той хто першим зрозуміє важливість та переваги цієї технології буде мати певні конкурентні переваги на ринку.

Список використаних джерел:

1. Блокчейн – рождение новой экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tass.ru/pmef-2017/articles/4309321>
2. Макаров С. Б. Блокчейн – экономика в ожидании перемен [Електронний ресурс] / С. Б. Макаров. – Режим доступу : <http://www.globalcio.ru/workshops/1783>

Чучукало А. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЕКТУВАННЯ НОВИХ ВИРОБІВ
ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ
ЕФЕКТИВНОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Конкурентне середовище, в якому функціонують сучасні підприємства, вимагає постійного вдосконалення їхньої товарної політики відповідно до запитів споживачів. В сучасних ринкових умовах домогтися успіху, не спираючись на комп'ютерні технології, неможливо, тому що ринок – це якість продукції, це аналіз тенденцій збуту продукції, це швидкість запуску сімейств нових виробів для гнучкого врахування умов споживача. Центральне місце в інформатизації промислових підприємств займає комп'ютеризація процесів проектування нових виробів. Головним змістом переходу до машинних методів проектування є революційний за своєю суттю переворот у формі і способі фіксації результатів інженерної діяльності – від креслення до електронної моделі проектованого об'єкта.

Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках слід вирішити два завдання: з одного боку, підвищити якість вироблюваних виробів і послуг з їх експлуатації, а з іншого – різко скоротити терміни освоєння нової продукції. Вирішенню першого завдання мають сприяти впровадження і сертифікація системи управління якістю підприємства на основі міжнародних стандартів ISO 9001:2000. Вирішення другого завдання забезпечується освоєнням комп'ютерних методів проектування у наскрізних циклах від розробки дизайну нового виробу до освоєння його у виробництві.

Впровадження в процеси проектування комп'ютерних технологій, що дають змогу усебічно проаналізувати властивості майбутнього виробу до його запуску у виробництво, у значній мірі сприяє підвищенню якості вироблюваної продукції. Саме на етапі проектування закладаються основні проектні рішення, що забезпечують високі техніко-економічні і споживчі властивості продукції. Перехід

до управління виробничими процесами на базі CALS-технології спрямований, в першу чергу, на підвищення якості продукції, що забезпечується наступними можливостями комп'ютерних технологій [2]:

- візуальне інспектування процесів проектної і виробничої діяльності відповідальними виконавцями за допомогою спеціальних програмних засобів, що забезпечують управління потоком робіт (технології Workflow);

- організація міждисциплінарного діалогу спеціалістів різних профілів до початку виробництва, який базується на максимально можливому розпаралелюванні робіт, обминаючи структурні й адміністративні межі;

- організація прямих зв'язків між проектними підрозділами (паралельна робота в реальному масштабі часу, відсутність дублювання даних, відсутність повторних витрат часу, єдність конструктивних і технологічних даних, єдність конструктивних й аналітичних даних, єдність геометрії і властивостей об'єкта проектування);

- електронні засоби і способи визначення просторової геометричної форми деталей виробу на етапі конструювання з передачею їх по всьому виробничому циклу за допомогою копіювання на відповідні автоматизовані місця в технологічних й інших підрозділах замість повторної побудови геометрії деталі у вигляді моделей або проекцій креслення;

- проведення технологічної підготовки виробництва, включаючи проектування технологічної оснастки і технологічних процесів на базі просторових геометричних моделей вироблюваних деталей;

- забезпечення однозначного прочитання (розуміння) геометричних моделей деталей і складань вироблюваного виробу замість суб'єктивної багатократної інтерпретації геометрії за кресленнями спеціалістами різних профілів в процесі виробництва;

- системність багатогранного і усебічного представлення об'єкта проектування і виробництва, що складається з множини елементарних геометричних форм (примітивів) і операцій над ними, множини стадій (станів) виробу за всіма

технологічними циклами, множини механічних зв'язків і відносин між деталями і складаннями виробу, множини технологічних, функціональних й інших властивостей тощо;

– легка образмірюваність асоціативного креслення, одержаного за просторовою геометричною моделлю об'єкта на базі точної геометрії деталі або складання.

Для кожного підприємства проект освоєння і впровадження CALS-технології має бути унікальним, враховувати множину різних факторів. Вміння врахувати ці фактори і побудувати стратегію реалізації проекту, яка максимально відповідає умовам конкретного виробництва, є головною умовою його успішного виконання [1].

Головне, треба розуміти: проектувати нові вироби у будь-якій галузі без використання засобів комп'ютерного моделювання нераціонально, оскільки такий виріб заздалегідь неконкурентоспроможний. На сучасному етапі розвитку техніки будь-яка продукція на ринку має супроводжуватися електронним макетом, що відображає усе різноманіття її властивостей. Такий електронний макет розвивається відповідно до життєвого циклу виробу, використовуючи всі види інформації від конструкторської до технологічної, виробничої, експлуатаційної й ін. Доцільно комп'ютеризацію етапів життєвого циклу виробу вести на основі сучасного обладнання і передових технологій виготовлення нових виробів, різних моделей, стандартних елементів, шаблонів документів тощо (інформаційні засоби); внести зміни в регламент виконання робіт шляхом доповнення стандартів підприємства (організаційні засоби).

Список використаних джерел:

1. Гоев А. И. Динамичный менеджмент (управление современным производством) / А. И. Гоев, С. А. Пелих. – Мн. : Энциклопедикс, 2002. – С. 226–227.
2. Пелих С. А. CALS-технология – пропуск в XXI век / С. А. Пелих // Директор. – 2000. – № 12.

Шемеліна А. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ШЛЯХИ ВИХОДУ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Фінансово-економічний стан України тривалий час перебуває в кризі, яка погіршується корумпованістю влади, викраденням фінансових ресурсів і передачею їх у офшорні зони, тінню економічних відносин та зовнішньою військовою агресією. Проте світова економічна наука довгий час накопичила безліч рекомендацій щодо виходу з кризи, якими Україна може скористатися. Наприклад, відомий німецький економіст Карл Маркс вважав, що криза в ринкових умовах неминуча і пропонував ліквідувати експлуататорський спосіб виробництва. Проте викривлений соціалістичний спосіб виробництва був набагато менш ефективним, ніж капіталістичний, що змусило Україну та інші країни з плановою економікою повернутися до сучасних ринкових умов.

Натомість М. І. Туган-Барановський вважав основною причиною кризових явищ дисбаланс між рухом заощаджень та інвестицій. Тому, на думку вченого, регулювання інвестицій лише в галузях, що виробляють капітальні товари, може забезпечити стійке розширення виробництва. Знаменитий англійський економіст Джон М. Кейнс запропонував механізми забезпечення зростання ефективного суспільного попиту як визначального чинника підвищення зайнятості та зростання національного доходу. Виходячи з положень кейнсіанської теорії, пропонується вийти з кризи української економіки, яка повинна забезпечити збільшення попиту юридичних та фізичних осіб на промислові товари, зростання доходів населення та створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій.

Необхідно змінити систему рефінансування комерційних банків. Рефінансування може здійснюватися під реальні активи, тобто повинна бути проведена переоцінка ринкової вартості і стійкості цінних паперів з ломбардного списку.

Так, необхідно виключити ті компанії, ринкова вартість яких була сильно завищена в порівнянні з реальною ціною, тобто компанії, які втратили понад третину своєї вартості в період кризи.

Повинна бути розроблена абсолютно нова система оцінки якості ризиків. Загальновідомо, що рейтингові системи оцінки вартості компаній і оцінки ризиків зазнали фіаско в період кризи. Необхідно введення поняття «якість ризику», що дозволяє зробити градацію ризику навіть в одній групі показників і в рамках однорідних структур. Необхідно провести капіталізацію ринкового господарства з метою адекватної оцінки вартості компаній. Багато фінансистів сьогодні вважає, що капіталізація неможлива без введення в ринковий оборот землі, інтелектуальної власності (в реальному обчисленні) і т. п. Отже, необхідна розробка адекватних методик їхнього використання. Інші фінансисти наголошують на можливості створення інтелектуального інвестиційного банку (ІБ), основною метою діяльності якого має стати довгострокове кредитування інноваційних проектів як приватного, так і державного секторів. Фінансування довгострокових інвестиційних програм передбачає здійснення аналізу і контролю за поточною діяльністю підприємств з боку кредитної установи, тобто ІБ стає безпосереднім активним учасником розробки стратегії і фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств і наукових організацій.

Необхідне створення системи моніторингу стійкості банківської системи в цілому і її окремих елементів, в тому числі в регіональному розрізі, а також розробка відповідної методики. Стійкість (надійність) банківської системи передбачає здатність системи виконувати базові та нові функції незалежно від характеру зовнішніх впливів, у тому числі на основі якісної зміни своєї структури. Дане визначення передбачає можливість появи нових інститутів, що відповідають вимогам швидко мінливого зовнішнього середовища, не руйнуючи при цьому основ побудови кредитної системи, тобто є динамічним.

Діагностика стійкості банківської системи – це аналіз і оцінка ситуації в національній банківській системі і регіональних системах, а також виявлення

позитивних і негативних чинників, здатних викликати зміни в банківській системі у найближчій перспективі, а також можливість скласти прогноз на більш тривалу перспективу. Діагностика стійкості банківської системи повинна здійснюватися в ході моніторингу стійкості банківської системи, тобто збору даних, що характеризують стан комерційних банків та інших кредитних організацій на національному і регіональному рівнях, їх аналіз і прийняття на цій основі управлінських рішень, а також прогнозний розвиток банківської системи за виділеними параметрами. Слід зазначити, що рішення можуть мати як оперативний, так і концептуальний, стратегічний характер.

Уряд і президентство повинні «стабілізувати економіку, реформувати країну, боротися з корупцією, підвищити прозорість громадської діяльності, застосовувати закони, створювати умови для повернення до економічного зростання та процвітання».

Список використаних джерел:

1. Горкіна Л. П. Туган-Барановський Михайло Іванович (1865–1919) / Л. П. Горкіна // Екон. енциклопедія : у 43-х т. – Т. 3. – К. : Академія, 2002.
2. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. – СПб., 1909.
3. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навч. посіб. / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт.
4. Білоконенко О.В. Історія економічних вчень : конспект лекцій. – К. : Укр.-фінський ін-т менеджменту і бізнесу, 1998.
5. Уразов А. У. Основи економічної теорії : навч. посіб. / А. У. Уразов ; Міжрегіон. академія управління персоналом, Житомирський ін-т МАУП. – К. : МАУП, 2005.
6. Предборський В. А. Економічна теорія : підруч. для студентів ВНЗ ; під ред. В. А. Предборського. – К. : Кондор, 2003.
7. Економічна теорія : посібник для вищої школи / ред. Є. М. Воробйов. – К.; Х. : ТОВ «Корвін», 2003.

ЗМІСТ

<i>Лимаренко К. А.</i> Проблеми ефективності управління підприємством	3
<i>Литвин В. М., Хуторської П. О.</i> Методичні підходи до оцінки ефективності товарної політики підприємства.....	6
<i>Литвиненко Ю. І., Хуторської П. О.</i> Малі та середні підприємства у період політичної та економічної нестабільності в Україні	8
<i>Ломова К. С.</i> Шляхи забезпечення сталого розвитку господарювання.....	11
<i>Магула М. А.</i> Підходи до формування ресурсного забезпечення діяльності підприємства.....	13
<i>Мажуга А. С., Рябик Г. Є.</i> Тенденції розвитку Інтернет-торгівлі із застосуванням криптовалюти.....	16
<i>Максютенко І. Є.</i> Перспективи економічного розвитку авіатранспорту України у відповідності до основних тенденцій світового ринку.....	19
<i>Малоок А. С., Куценко В. Й.</i> Основні напрями запобігання банкрутства	22
<i>Мартусь Д. Р., Хуторський П. О.</i> Напрями підвищення прибутковості будівельних підприємств	25
<i>Матвейченко В. В., Курінна І. Г.</i> Розвиток людського та трудового потенціалу на підприємствах в сучасних умовах господарювання	28
<i>Махінько А. А., Тімар І. В.</i> Опір інноваційним змінам в системі управління підприємством	31
<i>Мельнікова А. С., Хуторської П. О.</i> CRM-система, її функції та вплив на підвищення ефективності продажу продукції організації.....	33
<i>Мержиєвська К. О.</i> Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства.....	36

<i>Музика А. Є., Рябик Г. Є.</i> Вплив технічного переозброєння виробництва на результати діяльності підприємства	39
<i>Овчаренко Я. О., Гвініашвілі Т. З.</i> Інноваційна діяльність як запорука ефективного розвитку сучасних підприємств	42
<i>Олійник А. С., Хуторської П. О.</i> Тенденції розвитку ринку кондитерських виробів в Україні.....	45
<i>Осоліхін Я. В., Хуторської П. О.</i> Тенденції до покращення якості трубної продукції.....	48
<i>Переворська В. І.</i> Деякі аспекти зовнішньоекономічної діяльності ЄС в умовах глобалізації.....	51
<i>Підгорна А. Ю., Курінна І. Г.</i> Фінансовий стан та антикризове управління на підприємствах	54
<i>Погодін Є. В.</i> Методичні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів.....	56
<i>Пономаренко Л. Р.</i> Особливості інноваційного менеджменту в медицині	60
<i>Прокоф'єва Т. Ю.</i> Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємства: сутність та принципи формування.....	63
<i>Росошик Ю. С., Кобченко А. А.</i> Розвиток регіональних рекреаційних комплексів в Україні	66
<i>Рукас В. А., Хуторської П. О.</i> Роль та методи нормування оборотних засобів сільськогосподарських підприємств	68
<i>Рябик Г. Є.</i> Вибір конкурентної стратегії підприємства з позиції забезпечення його економічної безпеки.....	71
<i>Сербіненко Т. І.</i> Управління ліквідністю підприємства.....	74
<i>Сірий А. В.</i> Механізм оновлення основних засобів та критерії його ефективності	77

<i>Таран О. О., Гвініашвілі Т. З.</i> Проблеми інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору	79
<i>Трофімова В. Д.</i> Теоретичні аспекти управління організаційною культурою підприємства.....	82
<i>Устимчук К. А., Рябик Г. Є.</i> Технічний рівень підприємств: механізм підвищення в ринкових умовах	85
<i>Феденко Ю. В., Гринько Т. В.</i> Переваги і недоліки використання диверсифікації на сучасних підприємствах	87
<i>Хуторської П. О.</i> Блокчейн технологія, її місце та роль у сучасній економіці.....	92
<i>Чучукало А. С.</i> Технічне забезпечення проектування нових виробів як основа формування ефективної товарної політики підприємства	95
<i>Шемеліна А. С.</i> Шляхи виходу з фінансової кризи банківської системи України.....	98

Н а у к о в е в и д а н н я

Мови видання: українська, російська

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 2. Проблеми та перспективи економічного
та соціального розвитку суб'єктів підприємництва

*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. 4,83. Тираж 95 пр. Зам. № 0418-01/3.

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