

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

Матеріали XLVII науково-технічної конференції
підрозділів Вінницького національного
технічного університету (НТКП ВНТУ–2018)

14-23 березня 2018 року

Збірник доповідей

Електронне мережне наукове видання

УДК 001
М34

Видається за рішенням Вченої ради Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України

Головний редактор: В. В. Грабко
Відповідальний за випуск: С. В. Павлов

Робоча група з підготовки конференції:

Голова робочої групи: проректор з наукової роботи ВНТУ Павлов С. В.;

Заступник голови робочої групи: начальник НДЧ ВНТУ Богачук В. В.;

Члени робочої групи:

заступники деканів факультетів з наукової роботи;

заступник директора ІнЕБМД з наукової роботи;

директор ІРВЦ Власюк А. І.;

начальник відділу з питань інтелектуальної власності Кондратьєва Л. М.;

провідний інженер відділу з питань інтелектуальної власності Петросюк Т. А.

М34 Матеріали XLVII науково-технічної конференції підрозділів Вінницького національного технічного університету (НТКП ВНТУ–2018) [Електронне мережне наукове видання] : збірник доповідей. – Вінниця : ВНТУ, 2018.

ISBN 978-966-641-737-7

Збірник містить тексти доповідей XLVII регіональної науково-технічної конференції професорсько-викладацького складу, науковців, аспірантів та студентів Вінницького національного технічного університету з участю працівників підприємств м. Вінниці та Вінницької області з загально-інженерних, технічних, гуманітарних та фундаментальних наук.

НТКП ВНТУ проводиться у вигляді конференцій навчальних інститутів, факультетів, конференції Головного центру виховної роботи та конференції гуманітарних підрозділів. Кожна конференція має власну тематику, оргкомітет, строки проведення пленарних та секційних засідань, та складається з однієї або кількох секцій.

УДК 001

ISBN 978-966-641-737-7

© Вінницький національний технічний університет, укладання, оформлення, 2018

НТК ВНТУ. Факультет менеджменту та інформаційної безпеки	2611
Секція економіки підприємства та виробничого менеджменту	
<i>Олександр Йосипович Лесько, Пересунько Наталія Сергіївна</i> ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	2612
<i>Оксана Олександрівна Адлер</i> РОЛЬ ТА ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	2614
<i>Інна Вікторівна Сельська</i> АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ЕФЕКТИВНИХ ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГУ	2618
<i>Наталія Сергіївна Пересунько</i> ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	2620
<i>Вячеслав Валерійович Кавецький</i> ВПЛИВ САМОСВІДОМОСТІ МЕНЕДЖЕРА НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	2622
<i>Лілія Володимирівна Сікорська</i> АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	2625
<i>Лариса Глуценко</i> СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	2628
<i>Ольга Георгіївна Ратушняк</i> МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	2630
<i>Лілія Нікіфорова</i> ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АКТИВНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ	2633
<i>Андрій Коломієць</i> УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	2635
<i>Оксана Магденко</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	2637
<i>Ірина Пилипенко</i> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	2639
<i>Максим Хоменко</i> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	2643
<i>Ольга Георгіївна Ратушняк, Костюк Тетяна Сергіївна</i> ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРО-ДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	2645
<i>Лілія Володимирівна Сікорська, Вячеслав Валерійович Кавецький</i> ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПЕРСПЕКТИВ ПІДПРИЄМСТВА	2648
<i>Володимир Олександрович Козловський, Дмитро Левченко</i> ДЕЯКІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В 2013-2016 РОКАХ	2651
<i>Лілія Петрівна Руда, Богдан Вікторович Табаков</i> ГУДВІЛ ЯК ЕКОНОМІЧНЕ ВІДОБРАЖЕННЯ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	2655
<i>Лілія Петрівна Руда</i> ДО ПИТАННЯ ПРО ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНУ	2657
<i>Лариса Дмитрівна Глуценко, Ольга Володимирівна Поляруш</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ	2659
<i>Лариса Дмитрівна Глуценко, Ілля Леонідович Бігдай</i> АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	2662
<i>Володимир Цирульніков</i> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА	2665
<i>Микола Небава</i> ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ ЯК УЗАГАЛЬНЮЮЧИЙ КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	2667
<i>Лі Янань</i> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ПРАТ «ЛАДИЖИНСЬКИЙ ЗАВОД ЗБК»	2670
<i>Наталія Іванівна Фомич</i> ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ШЛЯХ ДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	2673
<i>Лілія Олександрівна Нікіфорова, Євген Геннадійович Крекотень</i> ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	2676
<i>Лілія Володимирівна Сікорська</i> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ	2680
<i>Наталія Миколаївна Малініна</i> ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	2683
<i>Лариса Глуценко, Олена Олександрівна Плешко</i> ВИДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ	2686
<i>Лариса Глуценко, Інна Іванівна Зінківська</i> ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ.....	2690
<i>Лариса Глуценко, Анжеліка Слижук</i> АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ СОКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ	2693
<i>Лариса Дмитрівна Глуценко, Анастасія Григорівна Гурневич</i> ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА НАПРЯМКИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ В УКРАЇНІ	2696
<i>Олександр Йосипович Лесько, Анастасія Олександрівна Гринь</i> ЯКІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.	2699
<i>Олександр Йосипович Лесько, Анатолій Сергійович Атласевич</i> УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	2702

<i>Тетяна Валеріївна Майборода</i> ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	2704
<i>Михайло Володимирович Лошак</i> ЦІНОВІ ТЕНДЕНЦІЇ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ТА ДЕЯКІ ШЛЯХИ ЇХ ПОКРАЩЕННЯ	2707
<i>Дмитро Павлович Осаволюк</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ	2712
<i>Ігор Федорович Острий</i> НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ	2716
<i>Микола Андрійович Магас, Людмила Миколаївна Магас</i> ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ	2722
<i>Олександр Йосипович Лесько, Інна Вікторівна Сельська</i> УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	2725
<i>Марина Бальзан</i> АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ВИЗНАЧЕННЯ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	2727
<i>Богдан Пашкалян</i> РОЛЬ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ	2729
<i>Наталія Іллівна Фоміч, Вячеслав Валерійович Кавецький</i> ТІНЬОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ	2731
Секція менеджменту з інформаційної діяльності	
<i>Анжеліка Олексіївна Азарова, Анжеліка Олексіївна Азарова</i> ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ СУЧАСНИХ СППР	2735
<i>Андрій Леонідович Головних</i> ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	2743
<i>Юлія Володимирівна Міронова</i> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРАЦІ У МОДЕЛІ ОЩАДНОГО ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА	2746
<i>Максим Валерійович Присяжнюк</i> АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ	2749
<i>Наталія Володимирівна Лисак</i> ГІБРИДНИЙ АЛГОРИТМ КЛАСТЕР-АНАЛІЗУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ АПРІОРНОГО РОЗБИТТЯ ПРОСТОРУ ОЗНАК НА КЛАСИ ЗНАНЬ В СИСТЕМАХ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ	2752
<i>Ксенія Михайлівна Лисаренко</i> ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	2754
<i>Олександра Русланівна Демедюк</i> АНАЛІЗ ПРОГРАМНИХ ЗАСОБІВ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	2756
<i>Юрій Григорович Москальчук</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ	2759
<i>Богдана Олександрівна Лозан</i> ЗАСТОСУВАННЯ ІС: ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	2763
<i>Валерія Олегівна Вергеліс</i> ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	2767
<i>Альона Анатоліївна Пастух</i> ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	2770
Секція підприємництва і фінансової діяльності	
<i>Тетяна Миколаївна Білоконь, Василь Миколайович Даценко</i> УЧАСТЬ ГРОМАДСЬКОСТІ У СУДОВОМУ КОНТРОЛІ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ПУБЛІЧНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ В УКРАЇНІ	2772
<i>Тетяна Миколаївна Білоконь, Яна Юріївна Кияновська</i> СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	2775
<i>Ірина Володимирівна Шварц</i> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАЛИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УКРАЇНІ	2778
<i>Ірина Володимирівна Шварц, Тихонюк Іван Юрійович</i> ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	2780
<i>Оксана Владиславівна Безсмертна, Юлія Петрівна Харкава</i> СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	2782
<i>Оксана Владиславівна Безсмертна</i> ВИРОБНИЧИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА	2785
<i>Алла Станіславівна Краєвська, Анастасія Юріївна Мандебура</i> ЕКОЛОГІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	2789
<i>Алла Станіславівна Краєвська, Святослав Васильович Мандебура</i> ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА	2793
<i>Вікторія Андріївна Кривошилова</i> ПРЕВЕНТИВНЕ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	2797
<i>Людмила Іванівна Губанова</i> ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ОБҐРУНТУВАННЯ	2800
<i>Олена Омелянівна Мороз</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	2802
<i>Євгенія Олегівна Мороз, Святослав Володимирович Павлишин</i> ОБРАЗ МІСТА В ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІЙ ПЕРСПЕКТИВІ СУСПІЛЬСТВОЗНАВСТВА ХХІ СТОЛІТТЯ	2804
<i>Ольга Василівна Новіцька</i> ОЦІНКА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСАХ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	2806
<i>Людмила Миколаївна Ткачук, Анастасія Павлівна Ткачук</i> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ	2811
<i>Людмила Миколаївна Ткачук, Владислав Олегович Романець</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ	2814
<i>Людмила Миколаївна Буліна</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	2816
<i>Тетяна Пілявоз</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ У ОЦІНЦІ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	2819
<i>Алла Станіславівна Краєвська</i> СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЗМІН ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА	2822
<i>Оксана Владиславівна Безсмертна, Анастасія Сергіївна Бельцова</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ	2825

Роман Юрійович Поляк ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СТРАТЕГІЙ В ПОКРАЩЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	2827
Секція менеджменту, маркетингу та економіки	
Олена Валеріївна Чумаченко ЯПОНСЬКА ФІЛОСОФІЯ «КАЙДЗЕН» ЯК ПРАКТИКА ВДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	2830
Олег Васильович Мороз, Лі Цзячен ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	2833
Олег Васильович Мороз, Тетяна Миколаївна Олійник АДАПТАЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	2835
Наталя Петрівна Карачина, Ірина Олегівна Тисячук ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	2837
Лілія Миколаївна Благодир, Світлана Олегівна Олійник СУЧАСНА КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ І ЦІЛІ.....	2839
Олег Васильович Мороз, Аліна Володимирівна Шастун ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	2842
Наталя Петрівна Карачина, Тетяна Віталіївна Лесько ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-БРЕНДИНГУ В МАРКЕТИНГУ.....	2844
Оксана Олегівна Шестопалько, Леонід Миколайович Несен АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ТА ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ НАФТИ.....	2849
Андрій Юрійович Іорданов, Леонід Миколайович Несен СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «АВАНГАРД»).....	2853
Любов Сергіївна Філатова УМОВНОСТІ ТЕОРІЇ ЕФЕКТИВНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ	2855
Олег Васильович Мороз, Р. Логоша ФАКТОР СПІВРОБІТНИЦТВА РЕЦИПТЕНТІВ РИНКУ ЯК СТРАТЕГІЯ МОДЕРНИЗАЦІЇ.....	2859
Анна Валеріївна Вітюк ДО ПИТАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИВАННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	2868
Наталя Петрівна Карачина, Володимир Семцов, Т. Вакар КОНТРАКТНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯМ ТЕРИТОРІАЛЬНИМ БРЕНДИНГОМ.....	2879
Лілія Миколаївна Благодир СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІРМИ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ЗАХІДНИХ НАУКОВЦІВ.....	2887
Вікторія Сергіївна Міронова ЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ ХЕДХАНТИНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	2894
Олена Валеріївна Штовба ГЛОБАЛЬНІ БРЕНДИ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ	2896
Катерина Леонідівна Яворська, Лілія Миколаївна Благодир ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	2899
Вікторія Ігорівна Петрик ЗНАЧЕННЯ, ЗАДАЧІ Й ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	2902
Вікторія Максимівна Тямушева РИЗИКИ МАРКЕТИНГУ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ	2906
Леонід Миколайович Несен РОЗШИРЕНА ВІЗІЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ	2909
Каріна Віталіївна Закревська РОЛЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	2916
Секція фінансів та інноваційного менеджменту	
Діана Олександрівна Гладка ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК.....	2919
Аліна Олександрівна Савельєва ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА НЕЇ.....	2922
Олег Анатолійович Шевченко АНАЛІЗ РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	2925
Ірина Юріївна Єпіфанова МІСЦЕ ПРИБУТКУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	2930
Наталя Олегівна Коваль ОСОБЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ТРУДОВИХ КАДРІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	2935
Марія Русланівна Джалалова ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	2938
Вікторія Миколаївна Здрілюк УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	2942
В'ячеслав Васильович Джеджула МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	2944
Михайло Юрійович Дзюбо НАПРЯМКИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ ЗА МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЇ	2947
Вікторія Віталіївна Кривіцька ОРГАНІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	2952
Світлана Анатоліївна Зваричук СУЧАСНІ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	2955
Крістіна Русланівна Траченко МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	2958
Наталя Миколаївна Багінська ОКРЕМІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ІСНУЮЧИХ ФОРМ ТА МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	2962
Віталій В'ячеславович Сахаров РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «ЛІКВІДНІСТЬ» ТА «ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ».....	2965
Валерія Андріївна Богданова САМОФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА: МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ ТА ПРИХОВАНОЇ ФОРМ.....	2968
Оксана Володимирівна Заремба ПОНЯТТЯ ТА СТРУКТУРА КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	2971
Владислав Олександрович Слюсар ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СЕРЕДОВИЩА	2975
Алла Олександрівна Лаптева КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ	2978

Олександр Григорович Цвик ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «КОЗЯТИНСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»)	2981
Дун Чжизвей ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ЯК СПОСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	2985
Віталій Володимирович Зянько, Дун Сін'їн ФІНАНСОВА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ	2988
Олена Віталіївна Лукашенко ОСНОВНІ ТОРГОВЕЛЬНІ БАР'ЄРИ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	2992
Вероніка В'ячеславівна Шаповалюк УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	2996
Тетяна Олександрівна Дудник ОСОБЛИВОСТІ СФЕРИ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	2999
Ангеліна Вікторівна Белан АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ МОНЕТАРНИХ ПОКАЗНИКІВ В УКРАЇНІ	3002
Олександр Едуардович Слободянюк ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	3005
Тамара Віталіївна Іванчик ІНТЕРНЕТ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ	3009
Карина Русланівна Шаркевич ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	3012
Альона Ігорівна Голубко УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	3015
Віра Олександрівна Заграй АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	3019
Людмила Миколаївна Ткачук, Василь Григорович Фурик МОДЕЛЮВАННЯ ЧИСЛОВИХ ПАРАМЕТРІВ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЯК ЗАПОРУКА ОБ'ЄКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ	3023
Аліна Олександрівна Сторчак ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ВЛАСНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	3028
Тарас Владиславович Перерва УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	3031
Вікторія Сергіївна Гумениук СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	3033
Ліцзянь Лю, Тетяна Олександрівна Джокуш ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТАХ КНР	3036
Ірина Олександрівна Никодюк УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ	3038
Ольга Сергіївна Гримайло СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НЕЮ	3041
Марія Олександрівна Гайдей АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ	3045
Яна Василівна Рожик ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «АВК»)	3049
Катерина Василівна Подолянчук ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	3054
Руслана Русланівна Волкотруб УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ	3057
Роман Євгенійович Супрунов СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	3060
Секція управління інформаційною безпекою та консолідованими інформаційними ресурсами	
Шиян Анатолій Антонович МОДЕЛЬ ДЛЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ РІВНЯ АДАПТАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ТА СОЦІАЛЬНИХ ГРУП ДО УМОВ ОРГАНІЗОВАНОГО СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА	3063
Юдіна Ганна Максимівна ЗМЕНШЕННЯ РІВНЯ СПОТВОРЕНЬ ВЕКТОРНИХ ЗОБРАЖЕНЬ ВНАСЛІДОК ВБУДОВУВАННЯ ЦИФРОВИХ ВОДЯНИХ ЗНАКІВ	3065
Андрій Васильович Приймак ПІДВИЩЕННЯ КРИПТОСТІЙКОСТІ СИМЕТРИЧНОГО ШИФРУ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ ГЕНЕТИЧНОГО АЛГОРИТМУ	3071
Світлана Кормицкова НАУКОМЕТРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ В ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЯХ	3075
Янна Чайковська КРИТИЧНЕ МИСЛЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОТИДІЇ КІБЕРАТАКАМ	3078
Ольга Володимирівна Салієва ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАХИЩЕНОСТІ ПРОТОКОЛУ СЛІПОГО ЕЛЕКТРОННОГО ЦИФРОВОГО ПІДПISУ ЧАУМА	3080
Anatoliy Poplavskiy ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ В КОРПОРАТИВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ	3082
Вадим Валерійович Сінюгін ЗАХИСТ АКУСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ВІД ВИТОКУ ЛАЗЕРНИМ КАНАЛОМ	3084
Євгеній Сергійович Крайній АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ БІОМЕТРИЧНОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ В ЗАХИЩЕНИХ СИСТЕМАХ	3086
Василь Васильович Карпінєць ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ВОДЯНИХ ЗНАКІВ НА ЯКІСТЬ ВЕКТОРНИХ ЗОБРАЖЕНЬ ТА СТІЙКІСТЬ ДО АТАК	3088
Ірина Оксентіївна Дьогтева СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ПАРАМЕТРА ЛЯМБДА-РОЗПОДІЛУ ДЛЯ АНАЛІЗУ НАДІЙНОСТІ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ СКЛАДНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ	3090
Олександр Роїк МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ ІНВАРІАНТНОЇ ЕЛЕКТРОПУНКТУРНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЕЛЕМЕНТІВ СКЛАДНИХ БІОЛОГІЧНИХ СИСТЕМ	3092
Вікторія Володимирівна Богачук РОЗРОБКА МОДУЛЯ ЗАХИСТУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗЕЧЕННЯ ВІД НЕСАНКЦІОНОВАНОГО КОПІЮВАННЯ	3094

XLVII Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки

Оргкомітет

Голова оргкомітету

М. І. Небава, ВНТУ, Україна

Заступник голови оргкомітету

А. О. Азарова, ВНТУ, Україна

Члени оргкомітету

О. В. Мороз, ВНТУ, Україна

О. О. Мороз, ВНТУ, Україна

О. М. Роїк, ВНТУ, Україна

Ю. Є. Яремчук, ВНТУ, Україна

О. Й. Лесько, ВНТУ, Україна

В. В. Зянько, ВНТУ, Україна

Секції

Пленарне засідання

Секція економіки підприємства та виробничого менеджменту

Секція менеджменту з інформаційної діяльності

Секція підприємництва і фінансової діяльності

Секція менеджменту, маркетингу та економіки

Секція фінансів та інноваційного менеджменту

Секція управління інформаційною безпекою та консолідованими інформаційними ресурсами

Підвищення конкурентоспроможності молокопереробної галузі України

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Запропоновано низку пропозицій та рекомендацій покращення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств України, що дозволяють вирішити проблему із сировиною базою та збільшити сектор української молочної продукції на зовнішньому ринку.

Ключові слова: молоко, підприємства, управління, ринок, сільськогосподарські підприємства, аграрний сектор.

Abstract:

A

number of suggestions and recommendations for improving the competitiveness of dairy processing enterprises of Ukraine are offered,

which allows solving the problem with raw material base and increase the sector of Ukrainian dairy products on the foreign market.

Keywords: milk, enterprises, management, market, agricultural enterprises, agrarian sector.

Характеристика молокопереробної галузі України

Статистика не має прямого доступу до галузевої інформації внеску в структуру ВВП України, однак можна оцінити, що у сільському господарстві виробництво молока приблизно оцінюється 0,3% від загальної доданої вартості, крім молочних продуктів, обробка – близько 0,6% від загального обсягу виробленої в Україні доданої вартості. Отже, сектор молочного бізнесу в цілому налічує близько 1% валового внутрішнього продукту України. Виробництво молока розподілено рівномірно. Молочний сектор є складнішою галуззю, ніж сільське господарство, в агробізнесі в цілому. Його центральним елементом є молоко, тваринницькі ферми, які є основним продуктивним ресурсом. Основний продукт молочної ферми – це сире молоко. Однак для прямого продажу використовується переважно як сировина для переробки молока. Продаж сирого молока може існувати як окреме підприємство, так і самостійно на базі кооперативу, що належить холдингам, і обом незалежним компаніям – або як молочна промислова частина. Виробництво молока – це найважливіший сільськогосподарський бізнес в Україні.

Україна все ще доступна для значного виробництва молока, адже придатні земельні ресурси, які можуть значно зрости як у сільському господарстві, так і у виробництві продуктів харчування виробництва та обсяг доданої вартості, що вироблена в цих секторах. Структура сільськогосподарського землекористування у 2017 році показує 59% або 1154000 га, що використовується сільськогосподарські землі для кормових культур, які забезпечують тільки трав'яне

виробництво кормів для тварин. Прийняття навіть дуже обширного рівня землекористування (2 га землі на одиницю великої рогатої худоби), це ресурсно найменше 550 000 для великої рогатої худоби до 2018 року. У кінці року загальна кількість великої рогатої худоби становила лише 422 тис. з яких молочних корів становили 166000. Це означає, зберігаючи нинішні сільськогосподарські угіддя

структура використання та ступінь екстенсифікації існуючих запасів трав'яних кормів дозволяє залучати тваринництво хоча б 130 000 одиниць великої рогатої худоби у виробництві. Дана пропозиція допоможе зменшити вплив сировини на молокопереробні підприємства. Можливо фрагментована структура молочних ферм (мала індивідуальна ринкова влада, великий транспорт

і договірне обслуговування логістичних витрат) є одним із факторів, які визначають відносно низьку ефективність молокопереробного сектора в Україні. Кількість молочної продукції у господарстві визначається безпосередньо слабким ринковим потенціалом фермерських господарств, що є одним з основних чинників цінової політики.

Український сектор молокопереробної галузі оцінюється як:

1. галузь з високим фізичним виробничим потенціалом;
2. сектор із низькою продуктивністю молока та низькими виробничими запасами;
3. сектор з дуже фрагментованим виробництвом молока;

4. сектор з фрагментарним молочним бізнесом;
5. сектор з відносно низькою доданою вартістю (або зовсім без такого);
6. промисловість з по суті абсолютно невідповідним українським ринком молочної промисловості та відповідних стратегій – домінуюча орієнтація на товарний ринок;
7. промисловість з високою чутливістю до неминучого світового ринку молочних продуктів, що має низьку конкурентоспроможність та малу ринкову владу на зовнішньому .

Шляхи покращення конкурентоспроможності молокопереробної галузі України

Орієнтуватися на придбання молока на середній рівень, адже це домінуючий секторний дохід. Розвиток молочного кооперативу є ефективна логістика, поліпшення якості сирого молока та підвищити ринкову спроможність виробників. Що є одночасно інформативними заходи для демонстрації кооперативної поведінки. Важливість зовнішньої молочної промисловості для економіки тобто походження переваг та його організаційно-господарської діяльності, форм різноманітності та додаткових заходів підтримки кооперативів та фермерські логістичні системи та переробний комплекс збору молока для розвитку молокопереробних підприємств. Концентрація інвестицій на експорт продукції. Державна інвестиційна підтримка повинна надаватися лише експортованим продуктам для виробничих проектів. Це означатиме лише значну підтримку розробки проектів з цілями, які мають бути досягнуті та передбачається перевищення, наприклад, 200 тисяч. тонн переробки молока в експортних продуктах.

Знизити вплив тимчасових втрат на молочний ринок України, тим самим зберігаючи інвесторів та фінансовий інтерес інституту до розвитку галузі. Створення системи страхування доходів фермерських угідь та молокопереробної галузі при тимчасовій ринковій кризі. У цій системі розвитку запропоновані рішення поєднуються з приватним внеском, яка буде створена і керована як приватними страховими компаніями, що пропонують спеціальні страхові послуги або створення в галузі системи самопомогі скоригованої відповідно до правової бази.

Створення системи професійного підвищення кваліфікації та посилення нещодавно створеної аграрної реформи, розвиток ринкового орієнтування молочних ферм, а також молочні галузі. Підвищити кількість спеціалістів у галузі, а саме: фахівці з управління виробництвом (можливо в у вищих навчальних закладів доповнюється освітня програма в галузі управління бізнесом вже працюючі професіонали, які не мають конкретних знань про управління великими виробничими системами, а також розвиток продуктів та прогрес експортного ринку) та кваліфікованих робітників (в цій галузі, по-перше, існуючі посади повинні бути використані у центрах освітньої компетенції, відкривши свою основу цілеспрямований технолог з молочної промисловості, а також сировини та молокопереробної промисловості), тренувальні програми працівників - як повнооб'ємні програми професійної освіти для молоді, як компактна перепідготовка, так і кваліфікаційні програми просування (навчальні модулі) для тих, хто вже має базову освіту за спеціальністю.

СПИСОК ВИКОРАСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Молокопереробна галузь України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://allref.com.ua/uk/skachaty/Molokopererobna_promislovist-_v_Ukrayini

Пересунько Наталія Сергіївна – студент групи МОУ-16м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: amautyska@ukr.net

Науковий керівник: Лесько Олександр Йосипович – зав. кафедри ЕПВМ, к.е.н., професор кафедри ЕПВМ.

Peresunko Natalia Sergeevna - student group MOU-16m, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: amautyska@ukr.net

Scientific supervisor: Oleksandr Lesko - Head of the department of EPVM, Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of the EPVM.

РОЛЬ ТА ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В роботі розкрито важливість та роль застосування системного підходу під час розробки та прийняття ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: підприємство, система, елемент, управління, рішення, функція.

Abstract

The paper reveals the importance and role of application of system approach during the development and adoption of effective managerial decisions.

Keywords: enterprise, system, element, control, decision, function.

Сучасний ринок знаходиться в постійному русі та динаміці, що в свою чергу, потребує швидкого реагування самого підприємства на ці зміни. Сьогодні існує багато різноманітних підходів до управління підприємством в сучасних умовах господарювання [1, 2, 3, 4]. Разом із тим під час прийняття управлінського рішення, найважливішим орієнтиром повинен бути максимальний ефект від впровадження такого рішення. А це можливо лише за умов урахування максимальної кількості факторів, що оточують підприємство та діють на нього.

Аналіз існуючих підходів до управління сучасним підприємством дав змогу встановити, що обов'язковою умовою ефективності є застосування системного підходу, тобто врахування усіх факторів управління підприємством.

Системний підхід – передбачає підхід до дослідження підприємства як до системи, в якій виділені структурні елементи, внутрішні та зовнішні зв'язки, що найбільш істотним чином впливають на досліджувані результати його функціонування, а цілі кожного з елементів, виходячи із загального призначення підприємства.

Згідно теорії системи будь який об'єкт може бути розглянутий у вигляді системи. Система – це сукупність взаємозв'язаних елементів. Елемент системи – це окрема складова цілого, яка в процесі аналізу не підлягає подальшому поділу [5].

Підприємство як система є відкритою системою, яка може функціонувати лише за умови активної взаємодії із навколишнім середовищем. Підприємство отримує із зовнішнього середовища фактори виробництва і перетворює їх на продукцію та відходи, далі віддає у зовнішнє середовище.

Система управління підприємством складається із наступних елементів: системи управління, системи, якою управляють, та інформаційної системи.

Інформаційна система управління містить усі види обліку, а також процеси виконання управлінських рішень. Уся управлінська інформація аналізується, та відповідно до результатів аналізу готуються проекти управлінських рішень, що транспортуються в

систему управління. Аналіз господарської діяльності дає змогу довести економічну доцільність управлінських рішень та вести за ними спостереження [6, 7].

У системі, що управляє, відповідно до загальних функцій управління усі проекти рішень та інша інформація використовуються для формулювання управлінських рішень, які передаються на об'єкт управління. У відповідних підрозділах за ними забезпечується контроль.

Система управління підприємством передбачає поділ та контроль управлінської діяльності за виконуваними функціями. Функція управління – це продукт поділу і спеціалізації управлінської праці, відокремлений напрямок управлінської діяльності, що дозволяє здійснювати управлінський вплив [7].

Основними функціями управління підприємством є: аналіз; облік; планування; організацію; мотивацію; контроль.

Аналіз господарської діяльності направлений насамперед на оцінку виконання зобов'язань і стану підприємства, виявлення і реалізацію запасів виробництва і, що найголовніше, на обґрунтування доцільності управлінських рішень. Попередниками управлінського рішення є аналітичні розрахунки. Аналіз господарської діяльності може дати повну характеристику об'єкта управління; результати аналізу господарської діяльності є підґрунтям управління управлінських рішень і засобом контролю за їх виконанням. Отримані за допомогою аналізу господарської діяльності знання про закони розвитку об'єкта дослідження сприяють підвищенню результативності виробництва.

Облік як функція управління є безперервним і взаємозв'язаним збиранням, реєстрацією, нагромадженням і зберіганням первинних фактів господарської діяльності підприємства [5, 7].

Планування – функція управління, що визначає подальший розвиток економічної системи.

Організація – функція управління, яка має на меті формування керівної і керованої систем, а також зв'язків і відносин між ними, що забезпечують об'єднання працівників і засобів праці з максимальною ефективністю протікання їх спільної трудової діяльності.

Мотивація – функція управління, яка вказує на заходи, що спонукають працівників до спільних впорядкованих і узгоджених дій для досягнення поставленої перед підприємством мети.

Контроль – функція перевірки чи нагляду. Метою контролю є виявлення потенційних можливостей, загроз, прогнозування стратегічного і тактичного розвитку підприємства.

Є також ряд специфічних функцій управління, які з'явилися у результаті поділу управлінської праці. Відтак, можна визначити основні функції управління підприємством (рис. 1.).



Рис. 1. Функції управління підприємством

За змістом кожна із наведених функцій управління на підприємстві передбачає аналіз, планування, організацію, мотивацію і контроль окремих сторін виробництва. Усі функції однакові за своїм змістом для підприємств, що відрізняються за масштабами, сферою діяльності, галуззю. Їхні відмінності полягають лише у масштабах та обсягах необхідних завдань для їх реалізації.

Отже, з метою забезпечення прийняття ефективного управлінського рішення, підприємство повинне розглядатися як єдина система, що складається із елементів, які чітко взаємопов'язані між собою. Тому запорукою успіху в управлінні є застосування системного підходу під час аналізу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хлевицька Т.Б. Розвиваючий підхід як сучасний підхід до управління підприємством // Сучасні підходи до управління підприємством: Збірник тез доповідей VII Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю, 28 квітня 2016 р. – К: Вид-во «Політехніка», 2016. – 104 с. – С.43.
2. Зуб А.Т., Панина Е.М. Антикризисное управление организацией : учебное пособие / А.Т. Зуб, Е.М. Панина. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2013. – 256 с.
3. Бешинський Д.Ю. Антикризове управління: економічний зміст та методи реалізації // Сучасні підходи до управління підприємством: Збірник тез доповідей VII Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю, 28 квітня 2016 р. – К: Вид-во «Політехніка», 2016. – 104 с. – С.71.
4. Цибульська Е. І. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. для студ., які навчаються за спец. 7.050107, 8.050107 – Економіка підприємства / Е. І. Цибульська. – Х. : Вид-во НУА, 2015. – 384 с.

5. В.М. Орлов Ефективність управління підприємством в галузі зв'язку: навч. посіб. / І.В. Яцкевич, С.С. Новицька, Н.Ю. Потапова. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2016. – 292 с.

6. Небава М. І. Економічна безпека підприємства [Електронний ресурс] : електронний навчальний посібник / М. І. Небава, Ю. В. Міронова. - Вінниця : ВНТУ, 2017. - 73 с.

7. Небава М. І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства [Текст]. Частина 1. Економіка підприємства : навчальний посібник / М. І. Небава, О. О. Адлер, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 117 с.

Адлер Оксана Олександрівна – канд. техн. наук., доцент кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Adler Oksana O. – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Economics Industry and Industrial Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ЕФЕКТИВНИХ ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГУ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті обґрунтовано необхідність маркетингу для підприємства. Наведено існуючі засоби маркетингу на ринку та виокремлено актуальні серед них.

Ключові слова: ринок, засоби маркетингу, реклама.

Abstract

The article substantiates the necessity of marketing for the enterprise. The following marketing tools presented in the market and highlighted among them.

Keywords: market, marketing tools, advertising.

На сучасному етапі становлення ринкових відносин успішне функціонування будь-якого підприємства неможливе без застосування маркетингу. Насиченість ринку різноманітними товарами впливає на досягнення конкурентоспроможності підприємства. Щоб підприємство займало лідируючі позиції, насамперед потрібно детально проаналізувати ринок збуту та здійснити ряд заходів. В основному об'єкти ринку застосовують уже існуючі засоби маркетингу, які допомагають активно реагувати на будь-які зміни.

Система засобів маркетингу – це сукупність прийомів і методів, конкретний інструментарій, який використовується підприємством для досягнення поставленої мети, вирішення відповідних завдань [1]. До неї належать прийоми та методи планування продукції, визначення цін, використання товарних знаків, виробничих марок, фірмової упаковки, розподілу, встановлення особистих контактів, рекламування, стимулювання збуту, поліпшення обслуговування клієнтів, аналізу маркетингової діяльності та ін. Розглянемо рекламу з трьох сторін: внутрішньофірмова реклама, реклама з метою створення престижу підприємства в суспільстві та реклама з метою розширення збуту.

Внутрішньофірмова реклама полягає у налагодженні корпоративної культури [2]. Метою є встановлення віри працюючих в те, що вони є важливою частиною підприємства. Відповідний рівень взаємовідносин між керівниками і співробітниками показує, що підприємство ставить на перше місце не прибутки, а соціальне забезпечення суспільства.

Наступним засобом здійснення маркетингу є реклама з метою створення престижу підприємства, тобто Public Relations [3]. На великих підприємствах існують окремі відділи зі здійснення такого виду рекламної діяльності. Вони здійснюють повний контроль за пресою та іншими інформаційними джерелами з метою висвітлення підприємства тільки з позитивної сторони та усунення негативних відгуків. Також дієвим маркетинговим засобом є участь головних менеджерів у суспільному житті країни та активна позиція на захисті навколишнього середовища, охороні здоров'я та ін. Таким чином формується не тільки позитивне ставлення до компанії, а й до продукції чи послуг, які вона реалізує.

Одним з найкращим рішенням щодо маркетингу був метод, що називається ATL (above the line) [4]. Полягає він в рекламних акціях у ЗМІ, на телебаченні, радіо, використовувалася зовнішня реклама: банери, брендмауери, сітілайти і так далі. Сьогодні це стандарт де-факто в рекламі. Згодом, з розвитком глобальної мережі, серйозні і свіжо мислячі гравці рекламного ринку зрозуміли, що ця ніша може згодом виявитися дуже прибутковою. І сьогодні рядового інтернет-серфера не здивувати великою кількістю банерів, конкурсів; ці засоби просування також міцно увійшли до життя тих, що мають справу з людьми.

Останнім видом є реклама з розширення збуту. Вся рекламна діяльність базується на глибокому вивченні ринку, його прогнозуванні з метою швидкої реакції підприємства на будь-які зміни на ринку. Розширення збуту є основною сферою рекламної діяльності і вона координує всі існуючі фактори, які впливають на обсяги збуту [5].

Отже, без ринкових досліджень підприємство не може успішно функціонувати. Маркетингові засоби допомагають з найбільшою ефективністю реалізовувати певну продукцію чи послуги. За сучасних умов слід використовувати всі вищезазначені методи комплексно та звернути особливу увагу на метод ATL, що застосовується в інтернеті і є одним з найефективніших. Використання цих засобів відповідно до існуючих ринкових умов допоможе вийти підприємству на передові позиції та бути конкурентоспроможним на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2015. – 728 с.
2. Гірченко Т.Д. Цифровий маркетинг і його роль у сучасних бізнес-процесах / Т.Д. Гірченко, Я. Овсяннікова // Міжнародний Збірник наукових праць «Європейське співробітництво». – 2016. – № 11 (18). – С. 24 – 33.
3. Гірченко Т.Д. Впровадження та розвиток цифрового маркетингу у сучасному банківському бізнесі / Т.Д. Гірченко, Р. Коссманн // Міжнародний Збірник наукових праць «Європейське співробітництво». – 2016. – № 12 (19). – С. 68 – 85
4. Серновиц, Э. Сарафанный маркетинг. Как умные компании заставляют о себе говорить [Текст] / Э. Серновиц; пер. с англ. Т. Мамедовой. - М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. - 219 с. Балабанова, Л. В. Маркетинг [Текст] : підручник / Л. В. Балабанова. - 3-є вид., перероб. і доп. - К. : КНЕУ, 2011. - 543 с. - (Школа маркетингового менеджменту).
5. Петруня, Ю. Є. Маркетинг [Текст] : навч. посіб. / Ю. Є. Петруня. - 2-е вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2010. - 351 с. - (Вища освіта ХХІ століття).

Сельська Інна Вікторівна – студентка групи МОп-146, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: innaselska@gmail.com

Адлер Оксана Олександрівна - канд. техн. наук, доцент кафедри економіки промисловості і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м.Вінниця.

Selskaya Inna V. – Department of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: innaselska@gmail.com

Adler Oksana O. - Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Economics Industry and Industrial Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Підвищення конкурентоспроможності молокопереробної галузі України

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Запропоновано низку пропозицій та рекомендацій покращення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств України, що дозволяють вирішити проблему із сировиною базою та збільшити сектор української молочної продукції на зовнішньому ринку.

Ключові слова:молоко, підприємства, управління, ринок, сільськогосподарські підприємства, аграрний сектор.

Abstract:

A

number of suggestions and recommendations for improving the competitiveness of dairy processing enterprises of Ukraine are offered,

which allows solving the problem with raw material base and increase the sector of Ukrainian dairy products on the foreign market.

Keywords: milk, enterprises, management, market, agricultural enterprises, agrarian sector.

Характеристика молокопереробної галузі України

Статистика не має прямого доступу до галузевої інформації внеску в структуру ВВП України, однак можна оцінити, що у сільському господарстві виробництво молока приблизно оцінюється 0,3% від загальної доданої вартості, крім молочних продуктів, обробка – близько 0,6% від загального обсягу виробленої в Україні доданої вартості. Отже, сектор молочного бізнесу в цілому налічує близько 1% валового внутрішнього продукту України. Виробництво молока розподілено рівномірно. Молочний сектор є складнішою галуззю, ніж сільське господарство, в агробізнесі в цілому. Його центральним елементом є молоко, тваринницькі ферми, які є основним продуктивним ресурсом. Основний продукт молочної ферми – це сире молоко. Однак для прямого продажу використовується переважно як сировина для переробки молока. Продаж сирого молока може існувати як окреме підприємство, так і самостійно на базі кооперативу, що належить холдингам, і обом незалежним компаніям – або як молочна промислова частина. Виробництво молока – це найважливіший сільськогосподарський бізнес в Україні.

Україна все ще доступна для значного виробництва молока, адже придатні земельні ресурси, які можуть значно зрости як у сільському господарстві, так і у виробництві продуктів харчування виробництва та обсяг доданої вартості, що вироблена в цих секторах. Структура сільськогосподарського землекористування у 2017 році показує 59% або 1154000 га, що використовується сільськогосподарські землі для кормових культур, які забезпечують тільки трав'яне

виробництво кормів для тварин. Прийняття навіть дуже обширного рівня землекористування (2 га землі на одиницю великої рогатої худоби), це ресурсно найменше 550 000 для великої рогатої худоби до 2018 року. У кінці року загальна кількість великої рогатої худоби становила лише 422 тис. з яких молочних корів становили 166000. Це означає, зберігаючи нинішні сільськогосподарські угіддя

структура використання та ступінь екстенсифікації існуючих запасів трав'яних кормів дозволяє залучати тваринництво хоча б 130 000 одиниць великої рогатої худоби у виробництві. Дана пропозиція допоможе зменшити вплив сировини на молокопереробні підприємства. Можливо фрагментована структура молочних ферм (мала індивідуальна ринкова влада, великий транспорт

і договірне обслуговування логістичних витрат) є одним із факторів, які визначають відносно низьку ефективність молокопереробного сектора в Україні. Кількість молочної продукції у господарстві визначається безпосередньо слабким ринковим потенціалом фермерських господарств, що є одним з основних чинників цінової політики.

Український сектор молокопереробної галузі оцінюється як:

1. галузь з високим фізичним виробничим потенціалом;
2. сектор із низькою продуктивністю молока та низькими виробничими запасами;
3. сектор з дуже фрагментованим виробництвом молока;

4. сектор з фрагментарним молочним бізнесом;
5. сектор з відносно низькою доданою вартістю (або зовсім без такого);
6. промисловість з по суті абсолютно невідповідним українським ринком молочної промисловості та відповідних стратегій – домінуюча орієнтація на товарний ринок;
7. промисловість з високою чутливістю до неминучого світового ринку молочних продуктів, що має низьку конкурентоспроможність та малу ринкову владу на зовнішньому .

Шляхи покращення конкурентоспроможності молокопереробної галузі України

Орієнтуватися на придбання молока на середній рівень, адже це домінуючий секторний дохід. Розвиток молочного кооперативу є ефективна логістика, поліпшення якості сирого молока та підвищити ринкову спроможність виробників. Що є одночасно інформативними заходи для демонстрації кооперативної поведінки. Важливість зовнішньої молочної промисловості для економіки тобто походження переваг та його організаційно-господарської діяльності, форм різноманітності та додаткових заходів підтримки кооперативів та фермерські логістичні системи та переробний комплекс збору молока для розвитку молокопереробних підприємств. Концентрація інвестицій на експорт продукції. Державна інвестиційна підтримка повинна надаватися лише експортованим продуктам для виробничих проектів. Це означатиме лише значну підтримку розробки проектів з цілями, які мають бути досягнуті та передбачається перевищення, наприклад, 200 тисяч. тонн переробки молока в експортних продуктах.

Знизити вплив тимчасових втрат на молочний ринок України, тим самим зберігаючи інвесторів та фінансовий інтерес інституту до розвитку галузі. Створення системи страхування доходів фермерських угідь та молокопереробної галузі при тимчасовій ринковій кризі. У цій системі розвитку запропоновані рішення поєднуються з приватним внеском, яка буде створена і керована як приватними страховими компаніями, що пропонують спеціальні страхові послуги або створення в галузі системи самопомогі скоригованої відповідно до правової бази.

Створення системи професійного підвищення кваліфікації та посилення нещодавно створеної аграрної реформи, розвиток ринкового орієнтування молочних ферм, а також молочні галузі. Підвищити кількість спеціалістів у галузі, а саме: фахівці з управління виробництвом (можливо в у вищих навчальних закладів доповнюється освітня програма в галузі управління бізнесом вже працюючі професіонали, які не мають конкретних знань про управління великими виробничими системами, а також розвиток продуктів та прогрес експортного ринку) та кваліфікованих робітників (в цій галузі, по-перше, існуючі посади повинні бути використані у центрах освітньої компетенції, відкривши свою основу цілеспрямований технолог з молочної промисловості, а також сировини та молокопереробної промисловості), тренувальні програми працівників - як повнооб'ємні програми професійної освіти для молоді, як компактна перепідготовка, так і кваліфікаційні програми просування (навчальні модулі) для тих, хто вже має базову освіту за спеціальністю.

СПИСОК ВИКОРАСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Молокопереробна галузь України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://allref.com.ua/uk/skachaty/Molokopererobna_promislovist-_v_Ukrayini

Пересунько Наталія Сергіївна – студент групи МОв-16м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: amautyska@ukr.net

Науковий керівник: Лесько Олександр Йосипович – зав.кафедри ЕПВМ, к.е.н., професор кафедри ЕПВМ.

Peresunko Natalia Sergeevna - student group MOU-16m, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: amautyska@ukr.net

Scientific supervisor: Oleksandr Lesko - Head of the department of EPVM, Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of the EPVM.

ВПЛИВ САМОСВІДОМОСТІ МЕНЕДЖЕРА НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто вплив самосвідомості менеджера на забезпечення ефективності діяльності підприємства в довгостроковій перспективі. Виділені окремі аспекти формування структури відносин з працівниками підприємства та існуючі проблеми класичних підходів.

Ключові слова: управління персоналом, структура взаємовідносин з працівниками, самосвідомість менеджера.

Abstract

The influence of manager's self-awareness on ensuring the efficiency of enterprise's activity in the long-term perspective is considered. Some aspects of forming the structure of relations with employees of the enterprise and the existing problems of classical approaches are singled out.

Keywords: personnel management, structure of relations with employees, manager's self-awareness.

Сьогодні особливого значення набуває інтелектуальна праця, яка є основою технології, управління, освіти, а інвестиції в людину визнаються довгостроковим перспективним вкладенням підприємства. Щорічно зростає кількість та вплив у суспільстві професійних менеджерів, і це пояснює пильний інтерес наукової громадськості до формування професійно-управлінського прошарку суспільства. Професіоналізація управлінських кадрів виступає одним з вирішальних факторів формування ефективної діяльності організації, впливаючи на структурні зміни в управлінській діяльності.

Вивчення проблем професіоналізації управлінських кадрів сприяє більш глибокому розумінню особливостей формування бізнес-процесів на підприємствах та в організаціях.

Сучасні підходи реформування системи управління підприємства знаходять своє підґрунтя в принципах людського та інтелектуального капіталу, управління людськими ресурсами, що в свою чергу припускає:

- необхідність врахування людського фактору в системі управління;
- врахування нового чинника ефективності – знань, тобто вирішальний вплив на ефективність праці здійснюють не працівники, що безпосередньо виробляють продукцію, а «працівники знання» - менеджери, фахівці;
- персонал починають розглядати як основний ресурс підприємства. На зміну теорії, що розглядає персонал як витрати, які потрібно скорочувати, з'явилася теорія управління людськими ресурсами, відповідно до якої персонал є одним з ресурсів підприємства, в який необхідно вкладати кошти.

Наведені підходи звичайно вивчаються в сучасних програмах підготовки професійних менеджерів і в подальшому застосовуються ними в практичній діяльності управління підприємствами. Існує ряд зарубіжних програм, які на сьогоднішній день успішно реалізуються в країні та користуються значною популярністю, дозволяючи керівникам відповідати міжнародним стандартам і вимогам. Найбільш престижними програмами є програми MBA (Master of Business Administration – Магістр ділового адміністрування).

Кваліфікація MBA має на увазі, практично гарантує, здатність і можливість працівника виконувати роботу керівника середньої і вищої ланки управління. Період навчання в залежності від початкової підготовки конкретної програми займає від двох до п'яти років. Перші прототипи сучасних програм MBA з'явилися в США наприкінці XIX століття – коли фірмам потрібні були спеціалісти, які володіють науковим підходом до управління. Зараз у всьому світі успішно діють навчальні організації, що надають своїм випускникам цю ступінь [1].

Однак часто виникають ситуації коли дотримання класичних, наукових підходів менеджменту з одночасним зростанням амбіційності та самовпевненості керівника призводить до поступового занепаду підприємства, навіть після успішного виведення підприємства з кризового стану за допомогою цих же методів.

Управління підприємством у відповідності до стратегічного плану менеджера вищого рівня управління, особливо в умовах виведення з кризового стану, часто ведеться без врахування думок інших працівників організації, які не завжди готові забезпечити швидкі зміни, і не розуміють, навіщо потрібні всі ці зміни.

Отримавши під час навчання та професійної підготовки всі необхідні навички, професійний менеджер часто не ставить питання перед собою про те, хто він такий, що він цінує і що для нього означає бути керівником даного підприємства.

Розвиток самосвідомості зазвичай не входить у зміст освітніх програм з менеджменту. Більшість освітніх програм, в тому числі і МВА вчать, в першу чергу, розробляти стратегії і стежити за фінансовими результатами. Але ці навички заважають такому керівнику побачити, що відбувається в його організації.

Світова статистика вказує, що приблизно 40% керівників вищого рівня мають ступінь МВА. Багатомасштабні дослідження показують, що для досягнення довгострокових фінансових результатів та розвитку корпоративної культури, керівнику недостатньо просто слідувати логіці, якої його навчили. Автори одного з таких досліджень порівняли ефективність роботи 440 керівників компаній, які побували на обкладинках таких журналів, як BusinessWeek, Fortune Forbes. Керівників розділили на дві групи (зі ступенем МВА та без неї), а потім відстежували їх діяльність протягом 7 років [2]. Результат вийшов достатньо неочікуваним: показники ефективності діяльності організацій під керівництвом менеджерів зі ступенем МВА виявилися значно нижче, ніж у представників групи без МВА. Однак це звичайно не означає, що знання і застосування чітких стратегій, планів, наукових підходів не принесе користі керівникам, та якщо базуватись виключно на логіку і правила програм менеджерської підготовки, в збиток іншим навичкам, таким як самосвідомість, розуміння інших людей і культури, стиль керівництва буде незбалансованим.

В системі управління організацією існують дві головні точки зору на відносини між керівництвом і працівниками: унітарна і плюралістична [3].

Унітарної точки зору зазвичай дотримується керівництво, яке розглядає свою функцію як управління працівниками та контроль для досягнення економічних цілей і забезпечення зростання. Такі керівники впевнені, що вони представляють собою владу, яка встановлює правила задля забезпечення зростання. Вони схильні розглядати підприємство як унітарну систему з одним джерелом влади – собою – і одним центром лояльності – організацією. Ці керівники звеличують переваги командної роботи, де кожен прагне досягнення загальної мети, кожен чесно виконує свою частину роботи у повну силу своїх здібностей і позитивно сприймає своє місце і роботу, слідує вказівкам призначеного менеджера або майстра. Наведена унітарна точка зору, яка, по суті, є авторитарною та авторитарною, іноді відображається в угодах як «право начальства керувати».

У протизагуг цьому, плюралістична точка зору, полягає в тому, що промислове підприємство є неоднорідним середовищем, яке містить багато пов'язаних, але різних інтересів і цілей, які повинні знаходитися у визначеній рівновазі. Замість корпоративної єдності, вираженої в єдиному центрі влади та лояльності, керівники компанії повинні прийняти існування альтернативних джерел управління і відданості. Вони мають сприйняти той факт, що підприємство, за П. Друкером, має потрійний характер: воно одночасно є економічним, політичним і соціальним інститутом [4]. Саме «соціальність» підприємства проявляється у прихильності підприємству, яка розвивається знизу з особистих стосунків між різними групами працівників, заснованих на спільних інтересах, думках, переконаннях і цінностях, культурі та самосвідомості.

Поліпшити атмосферу можна, розробляючи справедливую політику та процедури відносин з працівниками з їх послідовною реалізацією. Лінійних менеджерів і керівників груп, які несуть велику відповідальність за підтримання повсякденних відносин з працівниками, необхідно навчити тим підходам, які їм слід застосовувати. Керівник має бути готовим не тільки вислухати думки працівників, але і діяти у відповідності з ними, або, принаймні, якщо неможливо виконати такі дії, пояснити причини. Відкритості слід досягати, інформуючи працівників про прийняту політику, а підвищення прихильності – через процеси залучення та участі. Проблеми, які потрібно вирішити, можна виявити, просто поговоривши з працівниками.

Організації прагнуть до процвітання, зростання та вирішення проблем. В ідеалі успіх повинен приносити вигоду всім зацікавленим особам в організації – власникам, менеджерам, працівникам, постачальникам і споживачам. Однак занадто рішучі дії в напрямку досягнення цілей організації можуть завдати шкоду добробуту і безпеці працівників, суттєво погіршити клімат в колективі, особливо якщо керівник звертає увагу тільки на план та фінансові показники діяльності. Між реалізацією цілей організації та її соціальними і моральними зобов'язаннями перед своїми працівниками можуть виникати протиріччя. Тим не менш шанси досягнення хорошого клімату у сфері відносин з працівниками незначні, якщо не робляться спроби визнати обов'язки організації перед своїми членами і діяти у відповідності з ними. Так само під постійною загрозою будуть і шанси на зростання показників діяльності організації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кэтлин Аллен, Питер Экономи. MBA для «чайников» – The Complete MBA For Dummies. М.: Диалектика, 2006. – 352 с.
2. Hougaard R. One Second Ahead: Enhance Your Performance at Work with Mindfulness / Rasmus Hougaard, Jacqueline Carter, Gillian Coutts. – Palgrave Macmillan US – 2016. – p.85
3. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / Пер. с англ. Под ред. С.К.Мордовина. – СПб.: Питер, 2007. – 832 с.
4. Друкер П. Энциклопедия менеджмента. : Пер. с англ. – М. : Издательский дом. "Вильямс", 2004. – 432 с.

Вячеслав Валерійович Кавецький – ст. викладач кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця;

Vyacheslav Kavetskiy V. – senior lecturer of the Department of Economics of enterprise and production management, Vinnytsia national technical University, Vinnytsia.

Аналіз фінансування інноваційної діяльності

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В статті визначено сутність поняття «інновація». Підкреслено важливість впровадження інноваційної діяльності на підприємстві. Розглянута статистична інформація про основні джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні за останні 5 років.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інвестиція.

Abstract

The article defines the essence of the innovation" concept. The importance of implementation of innovation activity at the enterprise is emphasized. The statistical information on the main sources of financing of innovation activity in Ukraine for the last 5 years has been considered.

Key words: innovation, innovative activity, investment.

На сьогоднішній день найважливішою умовою створення товарів і послуг, які будуть конкурентоспроможними на ринку є запровадження у підприємницькій сфері інноваційної діяльності. Інновації дозволяють значно прискорити розвиток підприємництва у сфері національної економіки у кількісному, а також у якісному відношеннях. Для України це також є шляхом збереження високого рівня кваліфікації робочої сили, інтенсивного його стимулювання, а також забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва.

Інновація – це сукупність усіх нововведень, які вперше використовуються на підприємстві та несуть у собі певну економічну вигоду[1]. Інновація це не лише впровадження нового продукту на ринку, але й впровадження: нових (покращених) видів продукції послуг, технологій, виробничих систем, а також зміни в соціальних відносинах на підприємстві [2].

Інноваційна діяльність напряду залежить від розширеної системи фінансування, яка вирішує такі основні завдання [3]:

- 1) створення необхідних передумов для швидкого та ефективного впровадження інновацій на усіх ланках підприємницької діяльності;
- 2) розвиток науково-технологічного потенціалу;
- 3) створення належних матеріальних умов, які необхідні для формування кадрового потенціалу.

До елементів системи фінансування інноваційної діяльності відносять:

- 1) джерела надходження коштів;
- 2) механізм нагромадження грошових коштів та їх владання в інноваційну діяльність;
- 3) механізм контролю над впровадженими інноваціями (зворотній зв'язок, оцінка ефективності використання вкладів).

Розрізняють такі основні джерела фінансування інноваційної діяльності підприємства [4]:

- 1) самофінансування - у проведенні наукових досліджень, прикладних розробок за рахунок власних коштів, основним джерелом яких виступає прибуток;
- 2) інвестування – участь грошових вкладів інвестора в перспективних, на його думку, інноваційних проектах;
- 3) кредитування - надання позик банком та іншими кредитними установами на проведення інноваційної діяльності;
- 4) державне фінансування - виділення державою з бюджету та позабюджетних фондів коштів на дослідження та впровадження певних пріоритетних для даної країни наукові проекти.

Оскільки інноваційна діяльність є ризикованою та характеризується високим ступенем невизначеності, підприємству необхідно використовувати різноманітні джерела фінансування [5]. Використання кожного джерела фінансування має свої переваги та недоліки, тому прийняте рішення щодо їх вибору має бути обґрунтованим.

Розглянемо основні джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні та у Вінницькій області зокрема (таблиці 1,2) [6].

Таблиця 1 - Фінансування інноваційної діяльності в Україні (тис.грн.)

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	вітчизняних інвесторів та державне фінансування	іноземних інвесторів	інші джерела
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0
2016	23229,5	22036,0	179,0	23,4	991,1

Згідно із статистичними даними в Україні в період з 2011 року по 2014 рік відбувався спад фінансування інноваційної діяльності, проте з 2015 року рівень фінансування почав зростати. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств. У 2016 році величина використання власних джерел фінансування зросла втричі у порівнянні із 2011.

Рівень вітчизняних інвестицій та державного фінансування постійно коливається : зростав у 2012, 2014, 2016 роках та спадав у 2013, 2015 роках.

Фінансування інноваційної діяльності іноземними інвесторами зростало у 2012 та у 2013 роках, проте у 2014 році відбувся різкий спад інвестицій, який триває досі.

Використання в інноваційній діяльності інших джерел фінансування починаючи з 2011 року і закінчуючи 2015 роком, постійно зменшувалося, лише у 2016 році відбулося збільшення фінансування.

Таблиця 2 - Фінансування інноваційної діяльності у Вінницькій області (тис.грн.)

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	вітчизняних інвесторів та державне фінансування	іноземних інвесторів	інші джерела
2011	44481,4	44281,4	-	-	200
2012	419277,6	418454,4	-	-	823,2
2013	694945,9	661107,4	-	-	33838,5
2014	796493,5	787353,8	-	-	9139,7
2015	575261,6	575261,6	-	-	-

У Вінницькій області фінансування інноваційної діяльності здійснюється за рахунок власних коштів підприємств та інших джерел фінансування.

Вітчизняні та іноземні інвестори з 2011 по 2015 роки не вкладали свої гроші у інновації. Держава також не фінансувала інноваційну діяльність у Вінницькій області.

Висновки : Виходячи з проведених досліджень, можна зробити висновок про те, що в Україні в сучасних умовах основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств виступають переважно власні фінансові джерела. Отже, актуальним питанням є збільшення частки державного фінансування та залучення іноземних та вітчизняних інвесторів до участі у фінансуванні інноваційної діяльності українських підприємств. Для вдосконалення стимулювання інноваційної діяльності в Україні потрібен новий комплексний механізм стимулювання всього інноваційного процесу – від фундаментальних досліджень до впровадження розробок у виробництво [7]. Створення такого механізму є доцільним не тільки на державному, а й на регіональному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Адлер О. О. Проблеми інноваційного розвитку машинобудування [Текст] / О. О. Адлер, Л. К. Поліщук // XVI Міжнародна науково-технічна конференція "Вібрації в техніці та технологіях", 26-27 жовтня 2017 р. - 2017. - С. 39-40.
2. Горяча О.Л. Сучасний аналіз інноваційної сфери України та шляхи її активізації / О.Л. Горяча, І.А. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 3. – С. 21–22.
3. Ратушняк О. Г. Управління інноваційними проектами на промислових підприємствах [Текст] / О. Г. Ратушняк, О. Г. Лялюк // Актуальні питання сучасної економіки : матер. VIII Всеукр. наук. конф., 24 грудня 2016 р. – Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2016. – Ч. 1. – С. 118-120.
4. Глущенко Л. Д. Концепція маркетингової стратегії в управлінні інноваційним розвитком підприємств [Текст] / Т. М. Пілявоз, Л. Д. Глущенко Л.Д. // Міжнар. наук.- практ. конференція "Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст". – Полтава
5. Віннікова І.І. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України / І.І. Віннікова // Економіка та держава. - №8. – С.47 -53.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Бандура М.В. Проблеми та перспективи інвестиційного зростання економіки України / М.В.Бандура // БІЗНЕСІН- ФОРМ – 2013. – № 10. – С. 50-54.

Сікорська Лілія Володимирівна - студентка групи Моп 14б, факультет менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Науковий керівник: **Адлер Оксана Олександрівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Sikorska Liliia V. - student, faculty of management Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa.

Supervisor: **Adler Oksana O.** – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Economics Industry and Industrial Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено сучасні аспекти ефективності управлінської діяльності. Розглянуто поняття ефективності. Визначено основні процеси та особливості системи вимірювання ефективності на підприємстві.

Ключові слова: ефект, ефективність, управлінська діяльність, система вимірювання ефективності.

Abstract

The modern aspects of efficiency of management activity are investigated. The concept of efficiency is considered. The basic processes and peculiarities of the system of measurement of efficiency at the enterprise are determined..

Keywords: effect, efficiency, management, performance measurement system.

Вступ

Незважаючи на те, що суперечки вчених навколо поняття «ефективність» і способів її оцінки досі є актуальними, на сьогоднішній день склалося стійке уявлення про те, що ефективність – це найбільш загальна властивість будь-яких цілеспрямованих процесів (операцій), яке розкривається через поняття «мета операції» і об'єктивно виражається ступенем досягнення цієї мети з урахуванням витрат часу і ресурсів.

Для розуміння проблеми ефективності управлінської діяльності необхідно уточнити ряд понять і, в першу чергу, саме поняття терміна «ефективність».

Поняття "ефективність" спочатку починає вживатися в економічній літературі. Цей термін зустрічався вже в роботах Вільяма Петті – одного із засновників класичної політекономії і голови школи фізіократів Франсуа Кене. Вони не розглядали поняття «Ефективність» як самостійне економічне поняття, вживаючи термін в значенні результативності та використовуючи його для оцінки тих чи інших урядових або приватних заходів в залежності від того, сприяли ті чи ні пожвавленню економіки. У Рікардо термін «ефективність» використовується вже не в значенні результативності, а як відношення результату до певного виду витрат, тобто набуває вже те специфічне значення, яке було важливим з точки зору економіки при оцінці певних дій. Г. Емерсон вважав ефективність основним завданням управління. І в 1900 р. він опублікував книгу «Ефективність як підстава для управління і оплати праці», а через 12 років у 1912 р. – «Дванадцять принципів ефективності». Емерсон при цьому не дбав про «чистоту» самого поняття «ефективність», уживаючи його в різних значеннях, роблячи надзвичайно важливий внесок у його розвиток. Емерсон побачив у ефективності те, що було абсолютно не виявлено у економістів: її зв'язок з функціональністю. У сучасному економічному словнику наводиться наступне визначення терміна «ефективність» і терміна «ефект», як складової частини визначення терміна ефективності [1].

Таким чином, узагальнене визначення звучатиме таким чином: Ефективність – відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, який визначається як відношення ефекту, результату до витрат, витратам, що обумовили його отримання.

Крім того, «ефект» (від лат effectus – виконання, дія і efficio – дію, виконую) можна трактувати як результат будь-яких дій, так і враження, справлене кимось на когось, що може мати економічну, екологічну, організаційну, правову, соціальну, етичну та інші забарвлення, а відповідно призводити до різних результатів. Ефект – досягнення результату в його матеріальному, грошовому, соціальному (соціальний ефект) вираженні. Ефективність розуміється економістами виключно як ступінь дохідності, вигідності, як відносний показник, в чисельнику якого – результати, а в знаменнику – витрати.

Між тим, як уже говорилося, поняття ефективності – багатогранне. Під ефективністю розуміється ступінь фактичного або очікуваного результату необхідному (бажаного), тобто ступінь досягнення мети. Існує думка, що відношення досягнутих результатів до встановленої мети (цільова ефективність) і відношення ресурсів до цих результатами (витратна або ресурсна ефективність) вичерпують будь-яку ефективність управлінських процесів [2].

Практика показує, що оцінка діяльності за допомогою показників витратного підходу не націлює на досягнення високих кінцевих результатів діяльності, пошуку внутрішніх резервів і не сприяє підвищенню якості [3].

Можна виділити основні процеси, за допомогою яких проектується і використовується системи вимірювання ефективності.

Перший пов'язаний з розробкою критеріїв – сюди входить розуміння того, що необхідно вимірювати, і визначення того, як це необхідно робити.

Другий пов'язаний з підготовкою до впровадження системи вимірювання, що включає планування процесу доступу до необхідних даних, побудова самої системи, розробка конфігурації обробки і розподілу даних і подолання тривоги і занепокоєння людей з приводу визначення ефективності, породжених соціальними умовами.

Третій пов'язаний з роботою на базі критеріїв, коли дані вимірювань використовуються для розуміння того, що відбувається на підприємстві, і як це розуміння застосувати для удосконалення ефективності підприємства.

І, залишається ще один аспект, пов'язаний з управлінням самою системою вимірювання, – проведення її систематичного оновлення і вдосконалення, а також спостереження за тим, щоб критерії завжди відповідали цілям організації [4].

Будь-яка діяльність, пов'язана з використанням будь-яких ресурсів, має обмеження волі. Будь-то вибору з певних ресурсів або їх комбінації. Таким же чином на ефективність управління будуть впливати обмеження (фізичні, ресурсні, економічні, юридичні, етичні, соціальні, екологічні).

Так як завдання управлінської діяльності різноманітні, то її ефективність повинна оцінюватися, виходячи зі ступеня досягнення всіх поставлених цілей, визначення оцінки ефективності та контролю над досягненням поставлених завдань, встановлення відхилень від плану, аналізу причини, що викликали ці відхилення та участі в підготовці коригуючих заходів [5].

Метою вимірювання ефективності є об'єднання більшості існуючих сучасних систем показників в різних сферах діяльності підприємства (витрати, доходи, інвестиції, інновації, маркетинг) для оцінки та аналізу ефективності дій на кожному організаційному рівні. Розвиток, впровадження та застосування систем оцінки відноситься до числа найбільш важливих завдань в контролінгу та аккаунтингу та відіграє важливу роль у складанні стратегічних планів, в оцінці діяльності підрозділів підприємства та підвищенні мотивації працівників при виконанні поставлених завдань.

Висновки

Дослідження проблеми ефективності управлінської діяльності необхідно для забезпечення ефективної діяльності підприємства. Оскільки, саме від ефективності управління залежить кінцевий результат діяльності підприємства. Тому аналіз різних аспектів ефективності управлінської діяльності, розробка рекомендацій, сприяючих її підвищенню, є досить важливим для стабільного розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Райсберг, Б.А., Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
2. Лесько О.Й. Напрямки підвищення ефективності менеджменту підприємства за сучасних умов / Лесько О.Й., Причепя І.В., Кот Н.О. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://iprychepa.vk.vntu.edu.ua/file/daf836e826ead15fd20adb68b8def72f.pdf>
3. Глушенко Л.Д. Підвищення ефективності реалізації високотехнологічних проектів у промисловості: монографія / В.І. Захарченко, Л.Д. Глушенко. - Вінниця : ТОВ "Видавництво-друкарня - Діло", 2013. - 152 с.
4. Адлер О.О. Застосування системного підходу під час прийняття управлінських рішень щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія Економічні науки / Редколегія : Калетнік Г.М. (головний редактор) та інші. – Вінниця : ВНАУ, 2012. – Випуск 1 (56). – С. 174-178.
5. Ратушняк О. Г. Управління інноваційними проектами на промислових підприємствах [Текст] / О. Г. Ратушняк, О. Г. Лялюк // Актуальні питання сучасної економіки : матер. VIII Всеукр. наук. конф., 24 грудня 2016 р. – Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2016. – Ч. 1. – С. 118-120.

Глушенко Лариса Дмитрівна — канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: lglushenko@gmail.com
Glushenko Larysa D. — Cand. Sc. (Econ.), Assistant professor of the Chair of Economics of Enterprise and Production Management.

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Розроблено механізм реалізації інноваційних проектів на підприємстві, який передбачає формування інноваційної стратегії підприємства, проведення інноваційних маркетингових досліджень, проведення економічних розрахунків доцільності реалізації проекту та безпосередньо організація реалізації самого проекту. Результати роботи можуть бути використані у подальших наукових дослідженнях і практичних розробках у сфері реалізації інноваційних проектів на підприємствах.

Ключові слова: інновації, інноваційні проекти, інноваційна стратегія, інноваційні цілі, інноваційний розвиток, механізм.

Abstract. The mechanism of implementation of innovative projects at the enterprise is developed, which involves the formation of an innovative strategy of the enterprise, conducting innovative marketing researches, conducting economic calculations of the feasibility of the project implementation and directly organizing the implementation of the project itself. The results of the work can be used in further scientific research and practical developments in the field of implementation of innovative projects at enterprises.

Key words: innovations, innovative projects, innovation strategy, innovation goals, innovative development, mechanism.

Останнім часом спостерігається тенденція до збільшення інноваційно активних підприємств та впровадження інноваційних проектів на вітчизняних підприємствах (рис. 1). Більш за все інновацій впроваджується на підприємствах з виробництва: харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри; виробів з деревини, виробництва паперу та поліграфічна діяльність; гумових та пластикових виробів [1].

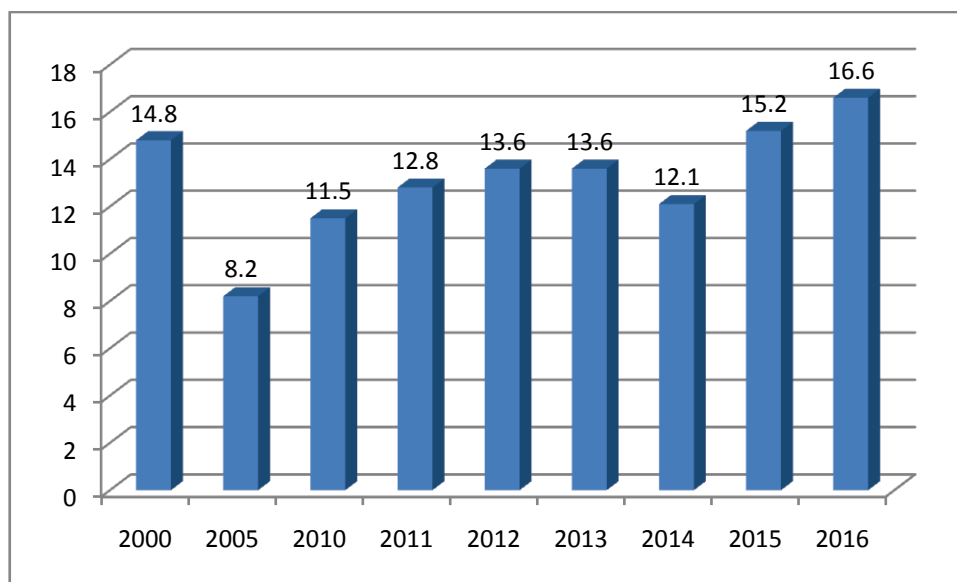


Рис. 1. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %

Однак в сучасних умовах динамічного економічного розвитку, жорсткої конкуренції на ринку між суб'єктами господарювання, розвитку науки і техніки, інтелектуалізації основних факторів виробництва, підприємствам необхідно формувати ефективні механізми реалізації інноваційних проектів, які дадуть можливість досягнути конкурентних переваг на внутрішньому і зовнішньому ринку.

Основними перешкодами на думку Лапін О. та Марчук Н. [3] при впровадженні інноваційних проектів є невідповідність організаційної структури основним вимогам інноваційного розвитку підприємства, відсутність фінансових ресурсів для розробки і реалізації інновацій, недосконала нормативно-правова система стимулювання інноваційної діяльності підприємства, відсутність дієвого механізму реалізації інноваційних проектів на підприємстві.

Для подолання перешкод щодо впровадження інновацій на підприємстві пропонується дотримуватись принципів: планування, цілеспрямованості, стратегічної інноваційної орієнтованості, комплексності та ефективності, які полягають в залученні при створенні інновацій креативних людей з дивергентним мисленням, використовувати матеріальні і нематеріальні методи мотивації, планувати свою роботу та чітко визначати цілі та здійснювати контроль за виконанням стратегічних планів інноваційної політики компанії.

Для створення механізму реалізації інноваційних проектів на підприємстві необхідно враховувати фактори інноваційного розвитку світової економіки, фактори розвитку держави і самі важливі це виробничі фактори підприємства (рівень модернізації обладнання, рівень підготовки персоналу, можливості освоєння нового виду продукції, його реалізації та інші).

Формування механізму реалізації інноваційних проектів на підприємстві необхідно розпочинати з формування стратегії інноваційного розвитку, яка спрямована на досягнення довгострокових конкурентних переваг на зовнішньому та внутрішньому ринку підприємства. Розробка інноваційної стратегії підприємства включає визначення інноваційних цілей щодо реалізації інноваційних проектів, формування задач, щодо досягнення цілей, розробка організаційно - економічних заходів, які забезпечують реалізацію поставлених завдань.

Перший етап реалізації інноваційних проектів – це оцінка сильних і слабких місць підприємства, причин їх виникнення та пошук резервів підвищення інноваційної активності підприємства. Для цього проводять вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища. Зовнішнє середовище включає вивчення нормативної та законодавчої бази, досягнення науки і техніки, науково-технічної політики держави, технологічної підтримки держави, регіональної інноваційної політики. Внутрішнє середовище включає: оцінку фінансових ресурсів на реалізацію інноваційного проекту (наявність власних коштів, можливість отримання кредиту, наявність ліквідних активів), оцінку матеріальних ресурсів (сировинна, обладнання для виготовлення інноваційної продукції, технологічна база, тощо); оцінка трудових ресурсів (наявність інноваційно активного персоналу, його кваліфікації); оцінка інформаційних ресурсів (інформація щодо актуальності розробки, потреб ринку, патентного захисту, можливостей просування товару на ринок); інструментальне забезпечення (методи генерування ідей, методи оцінки ефективності інноваційних рішень, методи управління змінами (бенчмаркетинг, аутсорсинг, даудсайсинг)).

Наступний етап це проведення маркетингових досліджень. Даний етап включає проведення патентних досліджень з метою виявлення, які ніші зайняти, а які ні, а також вивчення можливостей внутрішнього і зовнішнього ринку. Це дає можливість великим компаніям не змінювати істотно своє виробництво, а пристосуватись до сформованої ринкової кон'юнктури, а малим підприємствам чітко визначитись зі своїм сегментом ринку.

Наступний крок це інженерний, який включає проведення НДДКР, розробку нових видів продукції, економічне обґрунтування реалізації інноваційної продукції, яке включає в себе складання калькуляції усіх витрат пов'язаних з реалізацією проекту, обґрунтування ціни на інноваційну продукцію, прогнозування доходів від реалізації проекту тощо.

Після нього настає самий головний етап виробничий або його ще можна назвати організаційний. На цьому етапі формується оптимальна організаційна структура, створюються матеріальні передумови для реалізації проекту, залучаються інвестори для реалізації інноваційних проектів, відбувається співпраця з органами державної влади, здійснюється правовий захист інноваційної продукції, формується маркетингова комунікаційна політика, яка включає рекламу, формування бренду продукції, роботу з громадськістю, стимулювання збуту, участь у виставках тощо. Далі здійснюється реалізація інноваційного проекту. Після чого необхідно провести оцінку ефективності комерціалізації інноваційного проекту, яка включає підрахунок всіх фактичних витрат пов'язаних з реалізацією проекту, аналіз доходів від реалізації проекту, порівняння планових і фактичних доходів і витрат, визначення рентабельності проекту. Якщо отримані результати влаштовують інвесторів тоді необхідно налагоджувати систему збуту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Впровадження інновацій на промислових підприємствах. Режим доступу. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Крикуненко Д. О. Проблеми впровадження інновацій на підприємствах / Д. О. Крикуненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. I. – С. 45-49.
3. Лапін О. Особливості впровадження технологічних інновацій на промисловому підприємстві / О. Лапін, Н. Марчук // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 9 (217). – С. 109-123.
4. Максимова Т. С. Формування інноваційної політики на підприємстві / Т. С. Максимова, О. В. Філімонова, К. В. Лиштван // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – №2 (20). – С. 181-183.
5. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
6. Гончаров В. М., Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону: монографія / Гончаров В. М., Деречинський Ю. Н., Припотень В. Ю., Коверга С. В. та ін.. – Донецьк : СПД Купріянов В. С. – 2009. – 280 с.
7. Кузьмин О. Є. Реалізація інноваційної продукції машинобудівними підприємствами / О. Є. Кузьмин, Р. С. Косчик // Бізнес інформ. – 2014. – № 2. – С. 154-159.
8. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізм і форми розвитку. Монографія. / В. В. Зянько–Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 397 с.
9. Рач В. А. Особливості реєстрації та фінансування інноваційних та інвестиційних проектів, які реалізуються в рамках державної стратегії розвитку / В. А. Рач, О. В. Бірюков // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2013. – № 3 (47). – С. 56-75.
10. Чайка І. В. Проблеми та шляхи покращення фінансування інноваційних програм і проектів в Україні / І. В. Чайка // Сталий розвиток економіки. – 2013. – 1 (18). – С. 234-237.
11. Сидорчук І. П. Структурологічна модель організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку промислового підприємства. / І. П. Сидорчук // Вісник Хмельницького національного технічного університету. – 2017. – № 3. – Том 1. – С. 240-245.
12. Касс М. Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами : монография / М. Е. Касс; Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.
13. Жалдак Г. П. Основи формування соціально-економічного механізму інноваційного розвитку промислових підприємств / Г. П. Жалдак // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. - № 3. – Вип. 3. – С. 43-46.
14. Кузольева И. А. Механизм управления инновационным развитием предприятий промышленности [Електронний ресурс] / И.А. Кузольева, С.Г. Кузнецов, О.Г. Кураленко // Управление экономическими системами. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-33-332011/item/611>
15. Лесько О. Й. Структурно-логічна модель методики економічного обґрунтування інноваційних розробок [Текст] / О. Й. Лесько, О. О. Адлер // Економічний аналіз. – Т. 27 (№1). – 2017. – С. 164-170.

Ратушняк Ольга Георгіївна, к. т. н., доцент кафедри економіка підприємства і виробничого менеджменту
Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, ogratushnyak@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АКТИВНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі досліджено особливості використання методу активної експертизи в економічних дослідженнях. Розроблено основні етапи якісного відбору експертів на основі відповідних кортежів даних.

Ключові слова: активна експертиза, експерти, дослідження, методи, кортеж.

Abstract

In this work the features of the use of the method of active examination in economic research are investigated. The basic stages of qualitative selection of experts on the basis of the corresponding tuples of data are developed.

Keywords: active experimentation, experts, research, methods, tuple.

Управління об'єктами та суб'єктами економічної діяльності в умовах сучасної турбулентної економіки, поява необхідності опрацювання великої кількості даних, широке впровадження лінгвістичних перемінних – все це вимагає від керівного центру управління консолідації, агрегації та опрацювання великої кількості інформації, що необхідна для прийняття ефективних рішень у вкрай стислі терміни. Розвиток Інтернету зв'язує працівників у просторі, що дозволяє залучати експертів із різних точок планети, внаслідок чого з'являється можливість аутсорсінгу експертів у кількості та якості, яка потрібна для здійснення оптимального управління економічними структурами різного рівня ієрархії. Відмітимо, що раніше така можливість була відсутня, і тому сьогодні методи для реалізації аутсорсінга експертів практично відсутні. Головною проблемою при цьому є відбір експертів: завдяки Інтернету сьогодні пропозиція буде завжди переважати необхідність.

На сьогоднішній день відомі десятки механізмів проведення опитувань експертів та обробки їх думок [1-2], але не всі з них враховують фактор викривлення поданої інформації [3]. Така поведінка експертів називається активним, звідси назва методу – активна експертиза. В економічній діяльності для вирішення різноманітних задач як на мікро, так і на макrorівнях часто необхідно визначити вагу того чи іншого параметру за допомогою експертів [4]. Для визначення конкретної кількісної ваги x скористаємося методом активної експертизи [3]. Процедура визначення вагового коефіцієнту x , являє собою формування підсумкової оцінки є строго зростаючої безперервною функцією, що задовольняє умові одноголосності. Передбачається, що експерти повідомляють свої справжні думки, при цьому, якщо кожен з експертів трохи помиляється (несвідомо і в залежності від своєї кваліфікації), звідси середня оцінка:

$$x = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i, \quad (1)$$

є досить об'єктивною і точно оцінює об'єкт, так як в еквівалентному прямому механізмі повідомлення достовірної інформації є рівновагою Неша для експертів, причому підсумкова оцінка та ж, що і в вихідному механізмі [3, 5]. Для коректного використання методу активної експертизи та агрегації результатів експертів за формулою (1), скористаємося наступним, розробленим автором, методом відбору експертів. Нехай E_i – кортеж характеристик i -того експерта:

$$E_i = \langle V_i, B_i, P_i \rangle, \quad (2)$$

де V_i – досвід експерта (кількість років, які пропрацював на необхідній посаді);

B_i – ймовірність вірного висновку, $B \in [0, 1]$;

P_i – поле експертних знань.

Тоді вимоги до відбору експертів будуть такими:

$$\bigcup_{i=1}^n P_i = P_{tot.}, \quad (8)$$

$$\forall i : P_i \leq P_{tot.}, \quad (9)$$

де $P_{tot.}$ – загальне поле для експертизи (вся множина експертних питань).

$$\forall i : B_i \leq B_c, \quad (10)$$

де B_c – критичне значення ймовірності.

$$\forall i : V_i \leq V_c, \quad (11)$$

де V_c – критичне значення досвіду.

При опрацюванні розрахунку узгодженості, за необхідністю при неузгодженості думок експертів, відкидаються результати тих експертів для яких виконується наступна вимога:

$$V_j = \min_i \{V_i\}_{i=1}^n, \quad (12)$$

Якщо два експерти мають однакове значення V_i , то залишається експерт із більшим значенням B_i . Якщо ж і ці значення однакові, то залишається експерт із більшим значенням $P_{i.}$

Висновки.

Метод активної експертизи дозволяє більш адекватно використовувати експертні методи в економічних дослідженнях. Зокрема, він дозволяє розв'язати одну із основних проблем, що супроводжують використання експертів у економічній сфері, а саме відбір експертів за їх об'єктивними характеристиками. Метод активної експертизи може бути використано також як для рейтингування експертів, так і для визначення кількісних значень ваги їх висновків. Все це дозволяє суттєво підвищити ефективність економічної аналітики та прогнозування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Лавриненко В.Н. Исследование социально-экономических и политических процессов / В.Н. Лавриненко, Л.М. Путилова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stud.com.ua/48785/filosofiya/doslidzhennya_sotsialno-ekonomichnih_i_politichnih_protseviv
2. Караваев А. П. Модели и методы управления составом активных систем / А. П. Караваев. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 151 с.
3. Новиков Д. А. Теория управления организационными системами. / Д. А. Новиков. – М. : МПСИ, 2005. – 584 с.
4. Мороз О. В. Моделі та методи використання мотиваційних важелів для підвищення ефективності економічного розвитку України : монографія / О. В. Мороз, Л. О. Нікіфорова, А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2016 – 179 с.
5. Шиян А.А. Управління розвитком соціально-економічних систем. Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті / А. А. Шиян – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 162 с.

Нікіфорова Лілія Олександрівна - к.е.н., доцент каф. ЕПВМ, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Nikiforova Liliya Oleksandrivna – Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Business Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsa.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі досліджено поняття фінансового менеджменту на підприємстві, розглянуто його сутність та складові, а також проаналізовано методичні підходи до удосконалення системи фінансового менеджменту на підприємстві.

Ключові слова: фінанси, менеджмент, оцінка, складові, показники.

Abstract

In this work the concept of financial management at the enterprise is investigated, its essence and components are considered, as well as methodical approaches to improvement of the system of financial management at the enterprise are analyzed.

Keywords: finance, management, evaluation, components, indicators.

Сучасний етап розвитку економіки можна без перебільшення назвати епоєю переосмислення філософії підприємництва та системи управління ним. Здатність підприємства виживати та ефективно розвиватись стає похідною від його спроможності якнайкраще задовольнити потреби та очікування клієнтів, адаптуватись до змін зовнішнього середовища, що висуває якісно нові вимоги до системи фінансового менеджменту. Проблеми фінансового менеджменту в системі управління досліджували такі вітчизняні вчені, як: О. Амоша, А. Бланк [1], П. Гавриленко [2], Г. Назарова, Ю. Дуднева [3], Н. Налукова, Н. Ковальчук [4], Г. Островська.

В умовах глобалізації економіки, суб'єкти господарювання повинні самостійно й швидко вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної інвестиційної та виробничо-господарської діяльності [5]. Тому роль фінансового менеджменту відіграє вагомий роль при управлінні їх діяльністю.

За період свого існування фінансовий менеджмент значно розширив коло проблем, які потребують досконалого вивчення. На початку розвитку увага приділялася в основному фінансовим питанням створення нових фірм і компаній, а далі – керуванню фінансовими інвестиціями й проблемам банкрутства, але на сучасному етапі він включає практично всі напрями керування фінансами підприємства.

На думку Бланка І. А. [1] зміст фінансового менеджменту полягає в ефективному використанні фінансового механізму – системи управління фінансами, призначеної для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів із метою оптимізації їх впливу на кінцеві результати діяльності підприємства, що забезпечить досягнення його стратегічних і тактичних цілей. До головних завдань фінансового менеджменту учений відносить:

- виявлення фінансових джерел розвитку виробництва;
- визначення ефективних напрямків інвестування фінансових ресурсів;
- раціоналізацію операцій з цінними паперами;
- налагодження оптимальних стосунків із фінансово-кредитною системою, суб'єктами господарювання

В результаті того, що підприємства України не правильно організовують і планують стратегію і тактику управління, кількість підприємств нашої країни з кожним роком зменшується. Динаміка кількості суб'єктів господарювання протягом 2011-2016 років є негативною (їх кількість зменшується), особливо активно стагнація економіки відчутна у сфері малого та середнього бізнесу [4]. Так як малий та середній бізнес є основою підприємництва країни, зменшення таких підприємств негативно впливає на стан та розвиток економіки всієї держави.

Удосконалення системи фінансового менеджменту на підприємстві передбачає такі заходи:

1. Планування надходжень коштів і першочергових платежів, планування бюджетів підрозділів підприємства, що дозволяє обґрунтовано розділяти кошти, проводити аналіз виконання бюджетів.
2. Ведення платіжних календарів-планів, щоденний розподіл фінансових ресурсів, що надійшли, відповідно до заздалегідь визначених пріоритетів.

3. Освоєння комплексного фінансового планування, складання планів руху грошових коштів, фінансових ресурсів за підрозділами підприємства чи окремими проектами, планів прибутків і збитків, планового балансу тощо.

4. Планування надходжень та платежів, прийняття рішень щодо розподілу коштів на основі об'єктивного погляду керівництва і персоналу, можливості зменшення втрат при визначенні пріоритетності платежів.

Отже, тісний взаємозв'язок складових політики фінансового управління потребує від керівництва дотримання комплексного підходу при вирішенні задач фінансового менеджменту. Таким чином підприємствам необхідна ретельно розроблена фінансова політика, а управлінському персоналу необхідно вчитися розробляти та приймати ефективні рішення щодо управління наявними та потенційними фінансовими ресурсами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. [Текст]: навчальний курс. / І.А. Бланк. - 2-е видавництво, перероб. і доп. - К.: Ельга, Ніка-Центр, 2013.
2. Гавриленко П.П. Удосконалення фінансового менеджменту в контексті інноваційного розвитку підприємств /П.П. Гавриленко//Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Випуск 25,4. – С. 199-204.
3. Дуднева Ю.Е. Методи антикризового управління фінансами підприємства в сучасних економічних умовах / Ю.Е. Дуднева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/13_EISN_2016/Economics/45472.doc.htm.
4. Ковальчук Н.О. Антикризовий фінансовий менеджмент як основа управління фінансами вітчизняних підприємств. [Текст]: Економіка і суспільство// Н.О. Ковальчук, А.О.Павлюк. - Випуск № 3. – 2016 р.
5. Zianko V. Model of financial support for innovative Activities of small enterprises / V. Zianko, L. Nikiforova, X. Dong // Scientific bulletin of Uzhhorod University. Series «Economics». – Issue 2(50). – 2017. – С. 267-272.

Коломієць Андрій Вікторович – студент групи Мов-14б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Науковий керівник: **Нікіфорова Лілія Олександрівна** - к.е.н., доцент каф. ЕПВМ, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Kolomiets Andrii V. - student of Management and Information Security Faculty of Vinnytsia National Technical University, Vinnytsa.

Supervisor: **Nikiforova Liliya Oleksandrivna** – Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Business Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsa.

УДОСКОНАЛЕННЯ ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В роботі проаналізовано основні типи можливої стратегії підприємств та виділено основні фактори, які повинні бути враховані при виборі оптимальної конкурентної стратегії підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, стратегії, переваги.

Abstract

The paper analyzes the main types of possible business strategy and identifies the main factors that should be taken into account when choosing the optimal competitive strategy of the enterprise.

Keywords: competitiveness, enterprise, strategy, advantages.

Одна з ключових проблем підприємства – це можливість конкурувати на ринку [1]. Проблема конкуренції виникає в багатьох підприємств. Вирішення проблеми конкуренції полягає у створенні й реалізації певних конкурентних переваг, які можуть бути досягнуті за допомогою вибору оптимальної стратегії підприємства. Щоб обрати стратегію потрібно обрати галузь в якій підприємство буде працювати, як ефективно вести конкурентну боротьбу на ринках.

Значний науковий внесок в дослідження теоретичних проблем конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємств здійснили такі вчені, як Г. Азоєв, М. Саєнко, В. Герасимчук, А. Градов, П. Забелін, Б. Кваснюк, Є. Бельтюков., Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, Е. Клименко, Р. Фатхутдинов, А. Юданов та ін. Однак низку завдань стосовно формування конкурентних переваг підприємства розроблено недостатньо повно, і за сучасних умов підвищення інтенсивності конкурентної боротьби вони вимагають уточнення та розвитку.

Одним із головних завдань кожного підприємства є розробка стратегії формування конкурентних переваг з урахуванням інтенсивності конкурентної боротьби, яка виключить можливість прийняття необґрунтованих рішень, які негативно вплинуть на конкурентоспроможність підприємства. Основою формування конкурентоспроможності підприємств є індивідуальними для кожної галузі в кожен конкретний момент часу і багато в чому залежать від її структури. У загальному випадку, на підприємстві може бути розроблено та реалізовано чотири основних типи стратегій [2]:

Стратегії концентрованого зростання - стратегія посилення позицій на ринку, стратегія розвитку ринку, стратегія розвитку продукту.

Стратегії інтегрованого зростання - стратегія зворотної вертикальної інтеграції, стратегія вперед йде вертикальної інтеграції.

Стратегії диверсифікаційного зростання - стратегія центрованої диверсифікації, стратегія горизонтальної диверсифікації.

Стратегії скорочення - стратегія ліквідації, стратегія «збору врожаю», стратегія скорочення, стратегія скорочення витрат.

Будь-яка стратегія включає загальні принципи, на основі яких менеджери даної організації можуть брати взаємопов'язані рішення, покликані забезпечити координований і впорядковане досягнення цілей у довгостроковому періоді.

Для формулювання і вибору стратегії існує велика кількість моделей і матриць, однією з них є матриця ADL. Вона дозволяє планувати стратегію компанії, товару або послуги у відповідності зі стадією життєвого циклу галузі і силою компанії на ринку [3].

Для того, щоб підприємство було конкурентоспроможним на ринку, йому потрібно сформувати таку стратегію, яка буде акцентована на внутрішні можливості підприємства та на ринкові умови, в яких воно функціонує [4]. Дана стратегія має враховувати такі фактори:

- 1) формування чітких цілей виходу на ринок;
- 2) попит на даний товар;
- 3) потенціал та розмір ринку;
- 4) кон'юнктура ринку, наявність товарів-аналогів, конкурентів тощо.

Отже, одним з головних елементів управління конкурентоспроможністю підприємства є вибір оптимальної конкурентної стратегії підприємства. У сучасних умовах вибір оптимальної конкурентної стратегії підприємства країни є важливою умовою вироблення державної політики економічної безпеки, регіональної та галузевої політики в цілому. В роботі проаналізовано чотири основні типи можливої стратегії підприємств та виділено основні фактори, які повинні бути враховані при виборі оптимальної конкурентної стратегії підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Нікіфорова Л. О. Оптимізація маркетингової діяльності у сфері «business to business» / Нікіфорова Л.О., Мещерякова Т.К., Ковтун Р. // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ, 2013 – № 2. – С. 46 – 49.
2. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : ТАЙП, 2010. – 223 с
3. Бельтюков Є. А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова // Економіка: реалії часу. – 2014. – №2(12). – С. 6-13.
4. Клименко Е. Н. Критерии выбора маркетинговой стратегии и ее виды / Е. Н. Клименко // Економіка: проблеми теорії та практики – 2010.– № 8.– С. 36-40.

Магденко Оксана Юріївна – студентка групи МОв-14(б) факультету Менеджменту та Інформаційної Безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, e-mail: oksana.magdenko@gmail.com

Науковий керівник: **Нікіфорова Лілія Олександрівна** - к.е.н., доцент каф. ЕПВМ, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Magdenko Oksana – student of Management and Information Security Faculty of Vinnytsia National Technical University, e-mail: oksana.magdenko@gmail.com

Supervisor: **Nikiforova Liliya Oleksandrivna** – Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Business Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsa.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено теоретичні основи мотивації праці в системі менеджменту. Розглянуто проблематику мотивації праці в системі менеджменту підприємства. Запропоновано напрями розвитку та підвищення ефективності мотивації праці.

Ключові слова: мотивація, праця, менеджмент, менеджмент підприємства, ефективність.

Abstract

The article considers theoretical basics of labor motivation in the management system are investigated. The problem of motivation of labor in the enterprise management system is considered. Are offered directions of development and increase of efficiency of motivation of labor.

Key words: motivation, labor, management, enterprise management, efficiency.

В період активного розвитку конкуренції на ринку, перед кожним підприємством постає завдання забезпечення максимально можливої продуктивності та якості праці своїх працівників. Ключовим фактором, що забезпечує ефективну діяльність підприємства це достатньо мотивовані працівники. Саме за врахування людського фактору на підприємстві сприяє зростанню ефективності праці.

Результативність праці кожного окремого працівника зумовлює рівень економічної ефективності функціонування підприємства загалом. Мотивація праці є одна з найважливіших функцій менеджменту, яка стимулює кожного працівника до діяльності, спрямованої на досягнення мети підприємства і водночас задоволення їхні власних потреб [1]. На сьогоднішній день на більшості підприємствах переважають матеріальні стимули мотивації праці, що частково запозичені в американських та європейських систем мотивації, що в цілому формує недостатню і не досконалу структуру мотивації праці. Актуальність та значимість дослідження вказаних проблем, недостатнє їх вивчення, а також необхідність пошуку напрямів підвищення мотивації праці визначили вибір теми дослідження.

Важливий внесок в дослідження і розвиток мотивації праці зробили відомі зарубіжні і вітчизняні вчені, такі як: В. Абрамов, К. Альдерфер, Д. Богиня, В. Врум, Ф. Герцберг, А. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, А. Єськов, І. Завадський, М. Карлін, А. Колот, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу та ін. У роботах даних авторів досліджено теоретичні та практичні проблеми мотивації праці, проте недостатньо висвітленими досі залишаються проблеми побудови системи мотивації праці як елементу підвищення конкурентоспроможності підприємства суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Відсутність цілісного уявлення про мотиваційні фактори трудової діяльності обумовлюють необхідність подальших досліджень щодо удосконалення системи мотивації праці на підприємствах [2].

Мета даної статті полягає у дослідженні підходів до формування ефективної системи мотивації праці персоналу на підприємстві та розробленні способів її оцінювання й подальшого розвитку.

Для реалізації функції матеріального стимулювання працівників доцільним застосування такої системи оплати праці, яка б стимулювала працівників у виробленні високоякісної продукції, підвищенні продуктивності праці, обумовлювала взаємозв'язок результатів праці та грошової винагороди. При визначенні форми і системи оплати праці, керівництву підприємства необхідно враховувати певну кількість чинників. Найважливішими з них можна вважати такі об'єктивні фактори, як: які функції працівники виконують у виробничому процесі, зміст і характер роботи, умови праці, цілі і завдання підприємства та особливості виробництва. До суб'єктивних факторів відносять особливості людського фактору: звички і традиції, власні амбіції, організаційна інертність і т.д.

Під час дослідження питання мотивації персоналу необхідно враховувати те, що потреби працівників увесь час змінюються залежно від їхнього культурно-освітнього рівня:

1. працівники цінують себе більше, ніж раніше, вони відчули, що їхні побажання мають певну вагу і недоцільно їх відкидати;
2. працівники вже не хочуть того, що хотіли раніше, не бажають робити одне й те саме по кілька разів, вони хочуть мати змогу пізнати й випробувати свою відповідальність, а для цього необхідно більше свободи у використанні власного часу;

3. працівники прагнуть відчувати, давати волю інтуїтивним, непередбачуваним рисам своєї натури [3], тому надають перевагу тим підприємствам, де можуть відчути себе колегами, працівниками, а не підлеглими.

Ефективність праці – це підсумок цілеспрямованої діяльності людини. Ефективною можна вважати працю, якщо є максимальний результат за мінімальних витрат праці. Результатом варто вважати отриманий дохід внаслідок реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг. Загалом ефективність праці вимірюється інтенсивністю, якістю й продуктивністю праці [4]. Саме ці показники характеризують кількісні та якісні наслідки роботи підприємства і працівника.

Продуктивність праці – це найважливіший із показників ефективності праці, що виражається відношенням виробленої продукції (послуг) до відповідних витрат безпосередньої, живої праці.

Інтенсивність праці – ступінь напруженості праці в процесі виробництва. Цей показник характеризує витрати фізичних та нервових зусиль, які потрібні працівникові для виконання своєї роботи.

Якість праці – це сукупність властивостей процесу трудової діяльності, зумовлених здатністю і прагненням працівника (колективу) виконувати певне завдання відповідно до встановлених вимог [5].

Варто зазначити, що зростання показників ефективності праці не лише визначає розвиток підприємства, а й відповідає принципам мінімізації витрат виробництва, а отже, слугує основним критерієм результативності управління на всіх рівнях.

У сучасних умовах задоволення різноманітних потреб та запитів працівників підприємств реалізується через велику кількість методів мотивації результативності діяльності, які можна поділити на три групи:

1. економічні (прямі) – відрядна оплата, почасова оплата, премії за раціоналізацію, участь у прибутках, оплата навчання, виплати за максимальне використання робочого часу;
2. економічні (непрямі) – пільгове харчування, доплати за стаж, пільгове користування житлом, транспортом та ін.;
3. негрошові – збагачення праці, гнучкі робочі графіки, охорона праці, програми підвищення якості праці, просування по службі, участь у прийнятті рішень на вищому рівні.

Безперечно, керівництво підприємств має вміло комбінувати різні методи мотивації задля досягнення успіху, не концентруючись лише на матеріальній складовій.

Неабияку роль відіграють наявність соціального пакета та можливості зростання. Усі ці стимули на підприємстві реалізуються через побудову системи мотивації, яку А. Колот трактує як інструмент стимулювання бажаної поведінки працівників [6].

Система мотивування працівників на підприємстві має передбачати кілька етапів.

Перший етап – розроблення і впровадження методики матеріального і морального стимулювання. Залежно від можливостей підприємства необхідно передбачити досить високий рівень надбавок і премій для того, щоб продемонструвати реальну зацікавленість керівника підтримати прагнення до якісної роботи.

При оплаті праці варто використовувати такі залежності:

1. між засобами на оплату праці і результатом економічних цілей підприємства;
2. між якістю, результативністю праці кожного працівника та заробітною платою;
3. між рівнем заробітної плати і можливістю задоволення основних потреб працівників (забезпечення так званого соціального мінімуму); між результатами праці працівників та їх економічним і моральним суспільним визнанням.

Ефективними факторами мотивації є: виховання особистості, самоповаги працівників; формування системи лідерства і визнання лідерів; здійснення принципів командної роботи; довіра і делегування повноважень; оцінка якості роботи працівників з боку керівництва. Особливу увагу під час проектування системи мотивування необхідно приділяти процесам, що впливають на конкурентоспроможність продукції. Це передбачає розробку другого етапу – системи мотивування працівників у напрямі творчої діяльності.

На другому етапі пропонують покращення системи мотивування працівників, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Третій етап характеризується створенням загальної системи мотивації, що базується на підготовленій філософії якості й передбачає глибокі зміни у розумінні якості праці. Мова йде про формування цінностей і установок персоналу на більш динамічне оновлення всіх аспектів діяльності для завоювання передових позицій у конкурентній боротьбі. [3]

Доцільним також є моніторинг, який передбачає аналіз наявної системи мотивації, аналіз якісного складу працівників, мотиваційної сфери персоналу та оцінку необхідності зміни системи мотивації.

Існує низка вимог до системи мотивації персоналу підприємства, а саме:

1. об'єктивність: розмір винагороди працівника має визначатися на основі об'єктивної оцінки результатів його праці;
2. передбачуваність: працівник має знати, яку винагороду він одержить залежно від результатів своєї праці;
3. адекватність: винагорода має бути адекватною трудовому внеску кожного працівника в результат діяльності всього колективу, його досвіду й рівню кваліфікації;
4. своєчасність: винагорода має слідувати за досягненням результату якнайшвидше (якщо не у формі прямої винагороди, то принаймні у вигляді обліку для подальшої винагороди);
5. значущість: винагорода має бути для працівника значущою;
6. справедливість: правила визначення винагороди мають бути зрозумілі кожному працівнику організації й бути справедливими, зокрема з його позицій [7].

Практика показує, що ігнорування цих вимог стає причиною нестабільної ситуації в колективі та призводить до де мотивації працівників, як наслідок цього це негативно впливає на продуктивність праці та ефективності функціонування підприємства в цілому.

Ефективність системи мотивації на сьогоднішній день передбачає наявність не лише матеріальних чинників, таких як високий зарібок, але і нематеріальних, що пов'язані з надійністю місця роботи, з досягненням власних цілей, бажанням проявити ініціативу і відповідальність. Це пов'язано з тим, що часто мотиваційні механізми враховують лише матеріальну складову, залишаючи без уваги нематеріальну. Тому виникає проблема формування такого мотиваційного механізму, який би враховував як матеріальну мотивацію, так і виявлення та реалізацію нематеріальних інтересів працівників

В сучасних умовах зростає роль чинників нематеріальної мотивації, які впливають на продуктивність праці, ефективність виробництва та конкурентоспроможність. Успішна реалізація стратегічних цілей підприємств значною мірою визначається здатністю їх персоналу до продуктивної, якісної та творчої праці, генерування та запровадження нових ідей, здобуття нових знань та вироблення навичок, що у сукупності дає позитивний результат та гарантований успіх. Системність у цій роботі має забезпечити відповідний алгоритм здійснення нематеріальної мотивації.

Процес нематеріальної мотивації має відбуватися відповідно до встановлених цілей підприємства, що дає можливість обґрунтувати конкретні завдання мотивації. Для вдосконалення нематеріальної мотивації персоналу на підприємстві пропонуємо включити наступні елементи: подарунки; соціальний пакет; навчання та підвищення кваліфікації; відкритість і постійний діалог керівництва з персоналом; вдосконалення організації праці (розширення трудових функцій, збагачення праці та ін.). Кожному працівнику важливо відчувати свою значимість у колективі та повагу до себе. Саме тому мотиваційні подарунки, які демонструють працівникові належне оцінювання його досягнень з боку керівництва, мають велике значення. Такі види мотивації вимагають порівняно невисоких витрат грошових коштів на одного працівника, проте підвищують статус організації, оскільки працівник бачить турботу про себе з боку керівництва.

Отже, ефективно розроблена система мотивації персоналу, що складається з матеріальної та нематеріальної складових, дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства та його конкурентоспроможність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мороз О. В. Моделі та методи використання мотиваційних важелів для підвищення ефективності економічного розвитку України : монографія / О. В. Мороз, Л. О. Нікіфорова, А. А. Шиян // м. Вінниця : ВНТУ, 2016 – 179 с.
2. Абаєва Є. Н. Оптимізація системи мотивації працівників промислового підприємства / Є. Н. Абаєва // Науковий вісник ДГМА. – 2009. – № 2. – С. 190–197
3. Кучер Л. Р. Розроблення системи мотивування працівників комерційних підприємств / Л. Р. Кучер // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 15.2. – С. 256–261.
4. Мілашенко В. М. Розвиток системи мотивації персоналу підприємства в умовах кризи / В. М. Мілашенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С. 149–155
5. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навчальний посібник / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – Знання-Прес, 2006. – 313 с
6. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – КНЕУ, 2002. – 337 с.
7. Маринич І. А. Мотивація як фактор підвищення ефективності праці працівників / І. А. Маринич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 15.5. – С. 376–380.

Пилипенко Ірина Олександрівна – студентка групи МОв-14(б) факультету Менеджменту та Інформаційної Безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, e-mail: fm.3mov.pylypenko@gmail.com

Науковий керівник: Нікіфорова Лілія Олександрівна - к.е.н., доцент каф. ЕПБМ, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

***Pylypenko Irina** – student of Management and Information Security Faculty of Vinnytsia National Technical University, e-mail: fm.3mov.pylypenko@gmail.com*

*Supervisor: **Nikiforova Liliya Oleksandrivna** – Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Business Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsa.*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті розглянуто сутність та процес організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві. Викладені напрямки удосконалення співробітництва із зарубіжними партнерами, напрямки підвищення ефективності організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність підприємства, SWOT-аналізу, direct Mail.

Abstract

The article deals with the essence and process of organization of foreign economic activity at the enterprise. The directions of improvement of cooperation with foreign partners, directions of increase of efficiency of organization of foreign economic activity at the enterprise are outlined.

Keywords: foreign economic activity of the enterprise, SWOT-analysis, direct Mail.

На сьогоднішній день, велика кількість українських підприємств активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, це безпосередньо пов'язано з тим, що внутрішній ринок України не здатний забезпечити споживання всієї кількості продукції, яку пропонують виробники, саме тому підприємства змушені розширювати свої ринки збуту. Відповідно вони виходять на зовнішні ринки збуту, де наявна дуже сильна конкуренція з боку іноземних підприємств. Для того, щоб зайняти певну нішу на іноземному ринку, українські підприємства визначають стратегічні напрями розвитку, удосконалюють експортну діяльність, підвищують якість продукції – це дає їм змогу досягти довгострокової конкурентної переваги.

Питання вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства представлені, насамперед, у зарубіжній науковій літературі. В Україні даними проблемами займаються такі фахівці, як Губенко В., Лозенко А., Кредисов А., Павленко Ф., Щербак В., Яковлев А., Якубовський М., Білий В. та ін.

Організація зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві – це дуже складна та кропітка робота, яка вимагає детального вивчення таких основних питань як кон'юнктура ринку, потенційні покупці та конкуренти, пошук іноземних партнерів та налагодження ділових контактів з ними, проведення переговорів, укладання договорів, підписання угод і т.д. Тому, для ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності, підприємству необхідно побудувати адекватну структуру управління ЗЕД [1].

Основною метою формування структури управління ЗЕД є максимізація прибутку на довгостроковий період від участі в міжнародному підприємстві. Дана структура на підприємстві потребує постійного розвитку та вдосконалення, пристосування до постійних змін у зовнішньому середовищі та сфері управління. Форми та методи управління ЗЕД на підприємстві мають постійно змінюватись [2].

Для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємству, перш за все, необхідно визначити ті країни, які є привабливими для співпраці, дослідити існуючі зовнішньоекономічні зв'язки. Підприємство має здійснити ретельний аналіз системи міжнародної торгівлі, дослідити економічне середовище країни, куди безпосередньо має проникати, а також обов'язково потрібно врахувати політичні, культурні та правові особливості її середовища.

Для того, щоб підприємство було конкурентоспроможним на зовнішньому ринку, йому потрібно сформулювати стратегію, тобто основний напрямок, який буде акцентований на внутрішні можливості підприємства та на ринкові умови, в яких воно функціонує [3].

Дана стратегія має враховувати такі фактори:

- 1) формування чітких цілей виходу на зовнішній ринок;
- 2) попит на даний товар за кордоном;
- 3) потенціал та розмір зовнішнього ринку;
- 4) кон'юнктура ринку, наявність товарів-аналогів, конкурентів тощо.

Важливим фактором для удосконалення зовнішньоекономічної діяльності є аналіз та оцінка сильних та слабких сторін підприємства. Аналіз сильних сторін дозволить підприємству оцінити

перспективи підприємства на зовнішньому ринку, а аналіз слабких сторін – небезпеки зі сторони зовнішнього ринку.

Підприємству, яке прагне впровадити ефективну зовнішньоекономічну діяльність доцільно удосконалити маркетингову складову своєї діяльності [4, 5]. Для цього необхідно здійснювати більш ефективні маркетингові заходи, до них відносять:

- 1) direct Mail — розсилка для потенційних замовників у вигляді рекламних матеріалів підприємства (перелік продуктів та послуг з цінами на них) у вигляді ділових пропозицій;
- 2) заочна участь у закордонних виставках - розповсюдження рекламних матеріалів підприємства всім відвідувачам та учасникам міжнародної виставки;
- 3) пошук та стимулювання посередників, оптових покупців, дилерів.

Підприємству щоб виявити шляхи підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємств необхідно:

- дослідити динаміку розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- проаналізувати раціональність використання усіх ресурсів, зацікавленість споживачів у продукції підприємства на зовнішньому ринку;
- дослідити проблеми підвищення ефективності та розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- визначити напрями удосконалення системи управління зовнішньоекономічних зв'язків підприємства;
- удосконалення організаційно-економічних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності експортної продукції;
- провести оцінку рівня і якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, визначити ефективність та переваги такої співпраці;
- визначити методику аналітичної оцінки ефективності окремої експортної операції.

Кількість можливих напрямів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства досить широкий. Підприємству необхідно серед усіх можливих варіантів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків обрати саме ті напрямки, які є більш реальними та досяжними [6].

Підприємству також необхідно виділити ряд критеріїв, яким мають відповідати шляхи удосконалення зовнішньоекономічної діяльності. Найголовнішим критерієм має стати збільшення рентабельності виробництва і реалізації продукції, а також збільшення прибутку.

Висновок: Серед основних заходів удосконалення організації ЗЕД на підприємствах виділяють наступні: створення окремого структурного підрозділу, який буде відповідати за успішність ведення ЗЕД на підприємстві, проведення маркетингових досліджень нових ринків та виявлення умов виходу на них, вибір партнерів для ведення зовнішньоекономічної діяльності, збір необхідної інформації конкурентів, проведення SWOT-аналізу для розробки стратегії розвитку підприємства та удосконалення механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Втілення в життя вище запропонованих заходів на підприємстві, без сумніву значно покращить якість його роботи у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Яковлев А. І. Удосконалення методів визначення ефективності ЗЕД / А. І. Яковлев // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С.25-27.
2. Ходорович О.С. Розвиток зовнішньоекономічних операцій та шляхи її удосконалення / О. С. Ходорович // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/25_WP_2010/Economics/71141.doc.htm
3. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства / В. І. Гринчуцький. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
4. Гетьман О. О. Економіка підприємства: навчальний посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал – Київ: Центр учбової літератури. – 2010. – 488с.
5. Нікіфорова Л. О. Оптимізація маркетингової діяльності у сфері «business to business» / Нікіфорова Л.О., Мещерякова Т.К., Ковтун Р. // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ, 2013 – № 2. – С. 46 – 49.
6. Іванілов О. С. Економіка підприємства / О. С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

Хоменко Максим Олегович - студент групи МОп -146, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail:

Науковий керівник: Нікіфорова Лілія Олександрівна - к.е.н., доцент каф. ЕПВМ, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Khomenko Maksym O. - student of Management and Information Security Faculty of Vinnytsia National Technical University, Vinnytsa, e-mail:

Supervisor: Nikiforova Liliya Oleksandrivna – Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Business Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsa.

ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет;

Анотація

В даній статті розглянуто питання покращення якості та конкурентоспроможності продукції підприємства. Визначено залежність конкурентоспроможності підприємства від якості продукції. Висвітлено найбільш дієві інструменти системи управління якістю.

Ключові слова: конкурентоспроможність, якість продукції, система управління якістю, конкуренція, конкурентні переваги.

Abstract

In this article the issues of improving the quality and competitiveness of enterprise products are considered. The dependence of the enterprise's competitiveness on the quality of products is determined. The most effective tools of the quality management system are highlighted.

Keywords: competitiveness, product quality, quality management system, competition, competitive advantage.

Останніми роками питання конкурентоспроможності та якості продукції в Україні стало одне з найбільш вагомих. Стабільний розвиток економіки залежить від виробництва конкурентоздатної продукції. На сьогоднішній день проблема підвищення рівня конкурентоспроможної продукції на підприємстві є одним з основних факторів успіху у боротьбі з конкурентами та завоювання і утримування конкурентних переваг на ринку.

Проблематику конкурентоспроможності та якості продукції у своїх працях досліджували відомі фахівці, зокрема: Г. Азоев, Н. Бондар, Т. Вознюк, Л. Закревська, С. Ковальчук, М. Портер, В. Карпюк, І. Хмеленко та інші. В їх роботах розроблені нові та вдосконалені існуючі методики оцінки конкурентоспроможності продукції але є ще багато питань які не повністю розкриті в їх працях. Тому оцінювання конкурентоспроможності та якості продукції є особливо актуальними та потребують майбутнього вивчення.

Конкуренція є складним явищем, яка пов'язана з суспільними відносинами, а також є важливою складовою ринкової економіки і має здатність проявлятися у різних формах. Для конкуренції властиве суперництво товаровиробників аналогічних видів продукції на ринку задля залучення більшої кількості клієнтів та отримання прибутків. Фундаментом конкурентної боротьби є свобода вибору, яка відображається у прагненні отримувати прибуток. Конкуренція визначається наявністю на ринку значної кількості незалежних покупців та продавців. Конкуренція дає поштовх для розвитку учасників ринкових відносин, стимулює покращення якості продукції та зниження цін.

Конкуренція - це економічний процес взаємодії і боротьби товаровиробників за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, це важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки і водночас конкретна форма її функціонування. Вона відображає зв'язок між виробництвом і реалізацією продукту [1].

Конкурентоспроможність продукції – це певна відповідність властивостей товару до вимог споживачів, за яких дотримуються інтереси товаровиробника і клієнта, що означає повну потребу товару до умов ринку.

Петренко виділяє сучасні методи досягнення конкурентоспроможності підприємства [3]:

1) «Близькість до споживачів» – виробник має уявлення про цінності та мотиви споживачів при покупці товарів;

2) «Репутація, марка» - продукт початково володіє особливими характеристиками, використання даних товарів є престижним;

3) «Інноваційний потенціал» – товаровиробник звертає свою увагу на дії конкурентів та ситуацію на ринку;

4) «Технологічна перевага підприємства» – володіння ноу-хау та обладнанням, які дають можливість виготовляти привабливі товари з унікальними властивостями на основі технологічного прориву;

5) «Управління розробками» – уміння швидше за всіх виробляти та забезпечувати ринок новими товарами;

6) «Гнучкість виробництва» – можливість швидко переналагоджувати обладнання і здійснювати зміни у реорганізації виробництва.

Вагоме місце у системі забезпечення конкурентоздатності продукції виділяється для її якості. Високий рівень якості – це конкурентна перевага, яка забезпечує стійкість та перспективність підприємства на ринку. Показник якості поступово займає пріоритетну позицію серед факторів забезпечення конкурентоспроможності продукції [4].

Якість продукції виражає рівень її конкурентоспроможності та визначає основні вектори подальшого розвитку підприємства, конкурентні переваги та перспективи для виходу на світові ринки. Система управління якістю підприємства може бути вагомим важелем при боротьбі з конкурентами, виходячи з того, що конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції відповідно до підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу.

В основному, якість продукції розглядається як ефективний засіб у боротьбі проти конкурентів, який виражається у стійкій позиції на ринку за допомогою якісних характеристик, які задовольняють потреби споживачів.

Стандартизація та сертифікація займають вагоме місце в забезпеченні якості продукції. В розвинених країнах підвищення якості продукції, покращення виробництва та рівня життя населення пов'язані з використанням стандартизації, що є одним із способів боротьби у конкурентному середовищі. В системі управління якістю продукції важливу роль відіграє система внутрішнього технічного контролю за якістю продукції.

Виготовлення та продаж конкурентоспроможної продукції - обов'язкова умова конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоздатність продукції – це особливість продукції для забезпечення успіху в конкурентному середовищі; відповідність властивостей товару вимогам споживачів.

Здатність підприємств конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару, а також сукупності економічних методів управління підприємством, що впливають на результати конкурентної боротьби [6].

У сучасних умовах господарювання необхідно впроваджувати комплекс заходів щодо підвищення управління якістю та конкурентоспроможністю продукції на підприємстві, д цих заходів відносять [5- 7]:

- 1) використання досягнень науки та техніки в процесі проектування виробів;
- 2) запровадження новітньої технології виробництва і суворе дотримання технологічної дисципліни;
- 3) використання сучасних організаційних методів які сприяють використанню прогресивних технологій;
- 4) забезпечення належної технічної оснащеності виробництва;
- 5) удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов;
- 6) поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації та забезпечення заданого рівня якості, адже саме стандарти й технічні умови відображують сучасні вимоги споживачів до технічного рівня;
- 7) збільшення випуску сертифікованої продукції;
- 8) покращення окремих показників якості продукції, що випускається на підприємстві;
- 9) запровадження сучасних форм та методів організації виробництва та управління;
- 10) удосконалення методів контролю й розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції;
- 11) покращення заходів щодо застосування узгодженої системи прогнозування та планування необхідного рівня якості виробів;
- 12) збалансування прийнятих для продуцентів та споживачів цін на продукцію;
- 13) роз'яснення ідеї покращення якості для кожного працівника;

- 14) використання ефективної мотивації праці всіх категорій персоналу підприємства, що є одним із головних факторів підвищення якості продукції;
- 15) модернізація прийомів техконтролю і розвиток самоконтролю;
- 16) використання зарубіжного досвіду щодо проектування та виробництва якісної продукції;
- 17) всебічна активація людського чинника та проведення кадрової політики, адаптованої до ринкових умов господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія. / О. І. Драган – К.: ДАКККиМ, 2006. – 160 с
2. Причепя І. В. Пріоритети формування конкурентних переваг підприємства в умовах глобалізаційних перетворень / І. В. Причепя // Поведінкові засади розвитку підприємств в контексті менеджменту: генезис і перспективи : матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції, 22–23 травня 2014 р. – Вінниця : ФОП Рогальська І. О., 2014. – С. 83-86.
3. Петренко М. І. Економіка підприємства : [навч. посібник] / М. І. Петренко, А. Г. Драбовський. – Вінниця : Консоль, 2010. – 276 с.
4. Причепя І. В. Управління якістю та конкурентоспроможністю продукції підприємства / І. В. Причепя, Г. І. Лисаченко // Матеріали XLV Науково-технічної конференції ВНТУ, Вінниця, 23-24 березня 2016 р. - Режим доступу : <http://iprychepa.vk.vntu.edu.ua/file/9273c4d304000e7818a1844ea4388992.pdf>
5. Методика впровадження системи управління якістю на підприємстві / Т. Б. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. - №12. – с.152-156.
6. Лесько О. Й. Напрямки підвищення ефективності менеджменту підприємства за сучасних умов / О. Й. Лесько, І. В. Причепя, Н. О. Кот // Економічний простір. – 2015. – № 97. – С. 213–221.
7. Гуткевич С. О. Ефективність функціонування системи менеджменту якості на підприємстві з позицій попроцесного підходу / С. О. Гуткевич, О. В. Кравченко // Актуальні проблеми економіки – 2006. – №3 (57) – С. 75 – 84

Костюк Тетяна Сергіївна — студентка групи Мов-146, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Науковий керівник: **Ратушняк Ольга Георгіївна** — к.т.н., доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПЕРСПЕКТИВ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто сутність поняття «мегатренд». Підкреслено важливість для підприємства врахування зміни у світі. Розглянуто мегатренди які будуть панувати у світі найближчим часом.

Ключові слова: тренд, мегатренд, тенденція.

Abstract

Considered defines the essence of the «megatrend» concept. The importance of improving for the enterprise of taking into account changes trends in the world. Considered the megatrends that will dominate the world.

Key words: trend, megatrend, tendence.

Система сучасного стратегічного маркетингу спрямована на безпосереднє дослідження ринкового середовища підприємства, яка представлена його клієнтами, конкурентами і постачальниками. Крім того, стратегічний маркетинг вивчає і некеровані елементи макросередовища – політичні, громадські, демографічні тощо. Такий підхід дозволяє створювати стратегічні рішення і залучати їх в роботу підприємства для надання стабільної конкурентоспроможності. Стратегічний маркетинг – це націлена на довгостроковий результат практика, яка здатна аналізувати ринкові можливості організації. Ця діяльність веде до планування маркетингової політики і стратегії, які здатні відповідати заданим цілям.

Також успіхи сучасного, економічно активного підприємства, напряму залежать від успішного використання здобутків науки, техніки та досягненням високої позиції в рейтингу міжнародної конкурентоспроможності [1]. Тобто сучасні підприємства не обмежують свою ринкову діяльність окремими сегментами або регіонами, вони виходять на глобальний ринок і навіть формують потреби його споживачів. Наразі як великі корпорації, так і маленькі компанії часто послуговуються одним правилом: хочеш більше продажів – роби клієнта щасливим, стверджуй, що без даного товару або послуги – життя не життя. Ї інвестують чималі кошти у дослідження, аби дізнатися, що ж робить клієнта щасливішим, використовуючи при цьому навіть функціональний магнітно-резонансний томограф [2]. Нобелівська премія 2018 року з економіки присуджена за вивчення поведінкової економіки і розкриває економічні моменти того, як непомітні підказки й натяки, розставлені тут і там на шляху споживача, змінюють його поведінку.

Однак існує і інша тенденція досліджень, як бажань споживачів, так і перспектив ринкової діяльності підприємств. Вивчення мегатрендів – це вивчення певних змін в глобальному макросередовищі, які здійснюють вплив на всіх споживачів. Мегатренди – це не короткострокова примха споживачів, а довгострокова частина суспільного життя, вони мають здатність простягатися через роки, охоплюючи різні країни, регіони та галузі.

Мегатренди світового економічного розвитку пояснюють розвиток основних економічних процесів, які обумовлюють розвиток світової економіки. Тренди відображають основні тенденції розвитку та функціонування економіки. Мегатренди в різних країнах мають різний ступінь розвитку, при цьому вони здійснюють значний вплив на розвиток економіки [3].

Аналіз мегатрендів дозволяє підприємствам побудувати таку стратегію, яка буде враховувати те що вони роблять сьогодні і те що вони мають виготовляти в майбутньому. Дослідження глобальних тенденцій та поведінки споживачів дозволяє підприємствам здійснювати прогноз розвитку ринків і передбачати кардинальні зміни.

Збільшення ринків країн, що розвиваються та підвищення інтересу до країн із перехідною економікою свідчить, що у світі відбувається низка економічних змін, які впливають на абсолютно усі верстви населення, починаючи від керівників держав і закінчуючи вимушено безробітними.

На зміну тенденцій у світі безпосередньо впливає: розвиток технологій, зміна чисельності населення, зміни навколишнього середовища та переоцінка населенням певних цінностей.

На даному етапі, технології у світі розвиваються дуже стрімкими темпами, саме їх розвиток найбільше впливають на мегатренди. Коли попередній мегатренд уже прижився, нова технологічна розробка виходить із розряду фантастики і поступово стає звичайним явищем у житті людини. Наприклад, у 2016 році три четверті населення у світі вже було охоплено мережею 3G, а 86% населення розвинутих країн мало мобільний доступ до інтернету, а вже сьогодні країни активно впроваджують мережу 5G, яка ще декілька років тому здавалася недосяжною.

Кількість населення у світі швидко зростає і наближається до 8 млрд. Демографічні зрушення, такі як: міграція, урбанізація, старіння нації, підвищення тривалості життя, падіння народжуваності, співвідносяться із споживчою поведінкою та мають значний вплив на формування купівельної спроможності та смаків споживачів. Наприклад «старіння населення» багатьох провідних країн світу, спричинило розвиток величезної індустрії товарів та послуг, безпосередньо орієнтованих на людей похилого віку, які являються найбільш платоспроможною соціально-стратифікаційною частиною населення у країнах з розвинутою економікою. До того ж саме ця група (в переважній більшості пенсіонери) мають досить великі ресурси вільного часу, саме тому світовий ринок туристичних послуг стає більш ємним завдяки їх коштам.

Зміни навколишнього середовища відбулися завдяки демографічному зростанню, яке призвело до відповідного зростання попиту на природні ресурси та великої кількості шкідливих викидів в атмосферу. Відповідно все це створило потребу в розвитку нових видів екологічних товарів.

Окрім матеріальних мотиваторів, важливу роль у формуванні ключових тенденцій займає зміна світогляду. Уявлення про світ змінюються і формують нові пріоритети та мотивації у населення. Ця переоцінка цінностей докорінно змінює способи ухвалення рішень: від того, що купити на вечерю, до того, за кого проголосувати на виборах. Зміни, які їх приносять нові покоління, культурні фактори та політичні сценарії будуть і надалі формувати нові споживчі запити населення.

Euromonitor International виділив вісім головних мегатрендів, які будуть панувати до 2030 року [3].

Постійний зв'язок. Використання мережі Інтернет змінило життя і культуру споживання населення світу. Сьогодні споживач може прийти до магазину, приміряти одяг, при цьому паралельно перевірити скільки він коштує в Інтернет-магазині, і купити його там, якщо він дешевший.

Етичне питання. Серед споживачів та підприємств все більше уваги приділяється моральним цінностям та етиці. Це у значній мірі проявляється у турботі про навколишнє середовище, питання збереження якого все частіше відіграє роль при ухваленні рішень. На даному етапі багато людей обирають «ненасильницький» спосіб життя: відмовляються від виробів із хутра та шкіри, стають вегетаріанцями, купують електромобілі.

Більше досвіду. Споживачі надають більший пріоритет враженням замість володіння майном. Наприклад, покоління народжене у 1985-2000 роках – зараз витрачає значно більші кошти на подорожі, ніж на купівлю рухомого чи нерухомого майна.

Здоровий спосіб життя. Ведення здорового способу життя стає все більш популярним серед населення. Сьогодні модно змалечку займатися в різноманітних спортивних секціях, відвідувати заняття з йоги. Наприклад, з 2012 року поширеним є такий спортивний рух як «Street workout».

Зникнення середнього класу. Поки в країнах Азії триває бум середнього класу, в інших країнах представники цієї верстви населення ведуть справжню «боротьбу за виживання». Дослідження американських науковців доводить що середній клас зникає, а його представники переходять до бідних та багатих.

Преміалізація. Чим більшу кількість продуктів може придбати споживач у різній ціновій категорії, тим більше він може витратити на те, що йому насправді важливіше. Наприклад, споживач замість того щоб купити значну кількість дешевого одягу, купить iPhone який є для нього важливішим за пріоритетом.

Зміна кордонів ринку. Поки деякі країни стають перенаселеними та виснаженими, інші тільки освоюються та набувають популярності. Значну роль відіграє стрімке «підтягування» до рівня розвинених держав певної частини країн, так званого третього світу. Приклад «азіатських тигрів» вказує на серйозність і неминучість цього процесу. Вже сьогодні можемо говорити про появу перспективних з огляду на позиції на світовому ринку латиноамериканських та африканських гравців. Наприклад, Сінгапур, який досить довгий проміжок часу був промисловим регіоном, сьогодні перетворився на бізнес-регіон, зробивши величезний стрибок із країн третього світу в перший.

Купівля по-новому. Сьогодні, завдяки технологічним та економічним тенденціям, відбулася зміна процесу купівлі товарів. Наприклад, нині можна приміряти речі, не виходячи з дому, за допомогою мобільного додатку з функцією доповненої реальності.

Крім зазначених мегатрендів, пануватимуть автентичність, нові види робіт, мультикультурність, пошук легкості та простоти, перегляд гендерних ролей, збільшення розриву між поколіннями та переоцінка сімейних цінностей.

Отже, товари та послуги мають постійно розвиватися, для того щоб задовольнити потреби споживачів майбутнього. Саме тому для підприємств дуже важливо залишатись релевантними. Для успішного розвитку економіки держава має враховувати сучасні мегатренди світового економічного розвитку, до них належать: урбанізація, «старіння нації», розвиток технологій, екологізацію системи господарювання, зникнення середнього класу та інші.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Балабанова Л.В., Стратегічний маркетинг [Текст] : підручник / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 631 с.
2. Consumer neuroscience. [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.nielsen.com/us/en/solutions/capabilities/consumer-neuroscience.html> (дата звернення 10.03.2018) – Назва з екрана.
3. Boumphrey S., Brehmer Z. Megatrend Analysis: Putting the Consumer at the Heart of Business / Boumphrey S., Brehmer Z. – Euromonitor International. – 2017. – [Електронний ресурс] : [Електронний документ]. – Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/0B0NxRFngX7VZZmZiY0trd3luY0Y0ZWtra1FoQ0FsT1JUOVpr/view> (дата звернення 10.03.2018) – Назва з екрана.

Сікорська Лілія Володимирівна – студентка групи МОп–146, факультет менеджменту і інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Науковий керівник: **Кавецький В'ячеслав Валерійович** – старший викладач кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Sikorska Liliia V.-student, faculty of management and information security, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa.

Vyacheslav Kavetskiy V. – senior lecturer of the Department of Economics of enterprise and production management, Vinnytsia national technical University, Vinnytsia.

ДЕЯКІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В 2013-2016 роках

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто питання зміни кількості та структури підприємств в Україні

Ключові слова

Підприємництво, підприємства, структура, кількість

Abstract

The question of change of amount and structure of enterprises is considered in Ukraine

Keywords

Enterprise, enterprises, structure, amount

Проаналізуємо кількість і структуру суб'єктів господарювання, що займаються підприємницькою діяльністю, звернувши увагу на такі галузі, як промисловість та оптова і роздрібна торгівля, тобто галузі, в яких створюється реальна додана вартість (це промисловість) та здійснюється її перерозподіл (це торгівля). Результати аналізу зведено в таблицю 1 та показано на рис. 1,2 та 3. Таблиця 1 – Кількість та структура суб'єктів господарювання в Україні за видами економічної діяльності (шт.)

Р о к и	Суб'єктів господарювання		У тому числі	
			Підприємства	ФОП
2013	Всього	1722070	393327	1328743
	у т.ч. у промисловості	121244	49130	72114
	у торгівлі	890658	110414	780244
2014	Всього	1932161	341001	1591160
	у т.ч. у промисловості	131491	42187	89304
	у торгівлі	988694	93972	894722
2015	Всього	1974439	343561	1630878
	у т.ч. у промисловості	135149	42564	92585
	у торгівлі	989064	93643	895421
2016	Всього	1865631	306470	1559161
	у т.ч. у промисловості	127069	38555	88514
	у торгівлі	910413	82192	828221

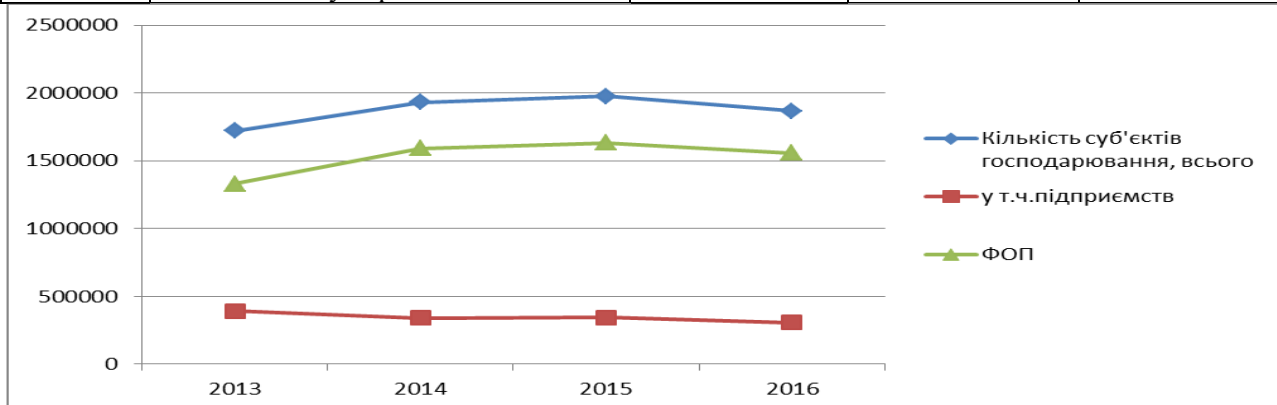


Рисунок 1 – Кількість суб'єктів господарювання, що займаються в Україні підприємницькою діяльністю [1]

Аналіз графіків, наведених на рис. 1, показує, що кількість суб'єктів господарювання, що займаються в Україні підприємницькою діяльністю, протягом останніх 4-х років практично знаходиться на однаковому рівні, хоча в 2016 році порівняно з 2015 роком спостерігається незначне зменшення кількості таких суб'єктів: з 1974439 до 1865631 шт. або на 5,5%. Причому значно більшу питому вагу серед суб'єктів підприємництва складають фізичні особи-підприємці, частка яких в загальній кількості всіх суб'єктів коливається в межах від 77% (у 2013 році) та 83% (у 2016 році).

Далі, на рис. 2 нами проаналізовано, яку частку суб'єктів господарювання, що займаються підприємницькою діяльністю, складають суб'єкти, що працюють у промисловості, та суб'єкти, що працюють у торгівлі.

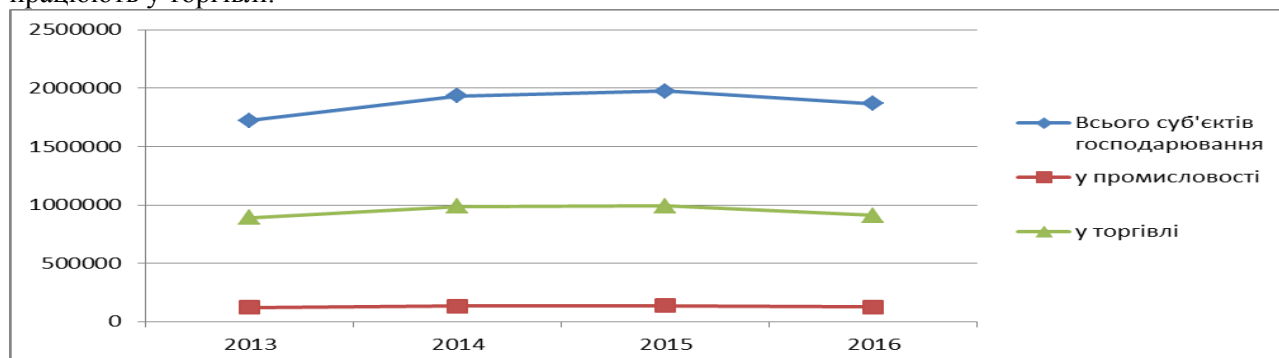


Рисунок 2 – Кількість суб'єктів підприємництва, що працюють в Україні в промисловості та торгівлі

Аналіз графіків, наведених на рис. 2, показує, що переважна більшість суб'єктів господарювання працює в оптовій та роздрібній торгівлі (до 50% всіх суб'єктів), де здійснюється перерозподіл створеної доданої вартості, в той час, як у промисловості, де безпосередньо створюється нова додана вартість, частка таких суб'єктів складає всього 6,8% (у 2016 році).

Далі, детальніше проаналізуємо динаміку зміни кількості та структури підприємств, що працюють у промисловості та у торгівлі (рис. 3)

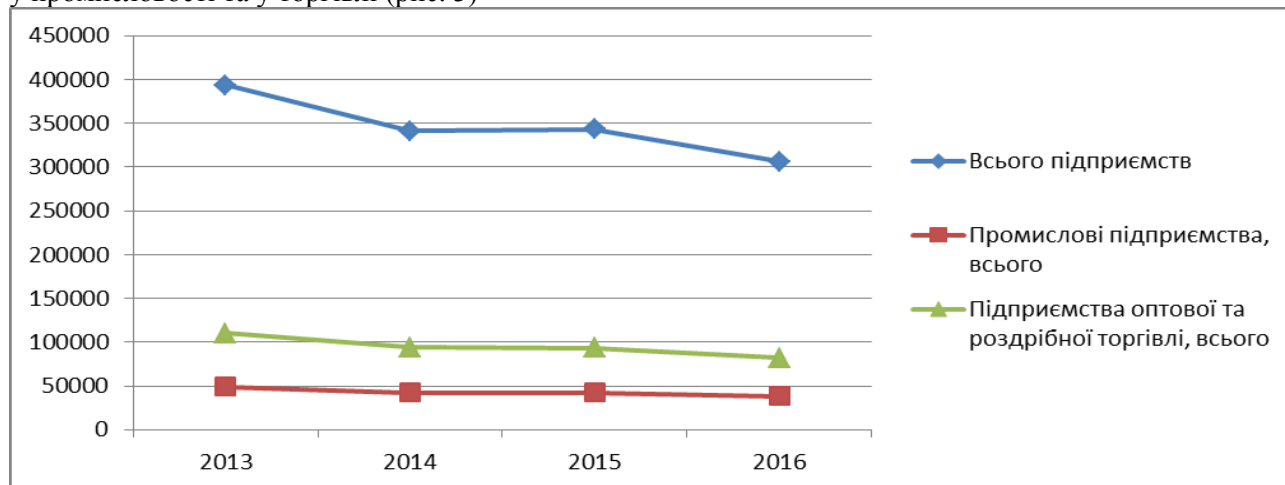


Рисунок 3 – Кількість підприємств, що працюють в Україні в промисловості і торгівлі

Аналіз графіків, наведених на рис. 3, показує, що кількість промислових підприємств, які функціонують в Україні, зменшилася протягом 2013-2016 років з 49130 шт. у 2013 році до 38555 шт. у 2016 році, тобто зменшилася на 21,5%. Кількість підприємств оптової та роздрібної торгівлі скоротилася з 110414 шт. у 2013 році до 82192 шт. у 2016 році, або скоротилася на 25,5%. Наведені вище показники, на наш погляд, є незадовільними і свідчать про наявність значних проблем в організації підприємницької діяльності в Україні [2].

Далі детальніше проаналізуємо динаміку зміни структури підприємств промисловості та торгівлі (за їх розмірами), які займаються в Україні підприємницькою діяльністю. Інформацію з цього

приводу наведено в таблиці 2, яка сформована на основі даних Державної служби статистики України [1], та показано на рис. 4, 5.

Таблиця 2 – Структура промислових та торгових підприємств в Україні

	2013	2014	2015	2016
Промислові підприємства, всього	49130	42187	42564	38555
- великі	383	289	233	208
- середні	5569	4791	4691	4652
- малі	43179	37107	37640	33695
в т.ч. дрібні	32582	28263	29015	25024
Підприємства торгівлі	110414	93972	93643	82192
- великі	164	126	106	116
- середні	3675	3004	2714	2644
- малі	106575	90842	90823	79432
в т.ч. дрібні	93166	88828	80647	69356

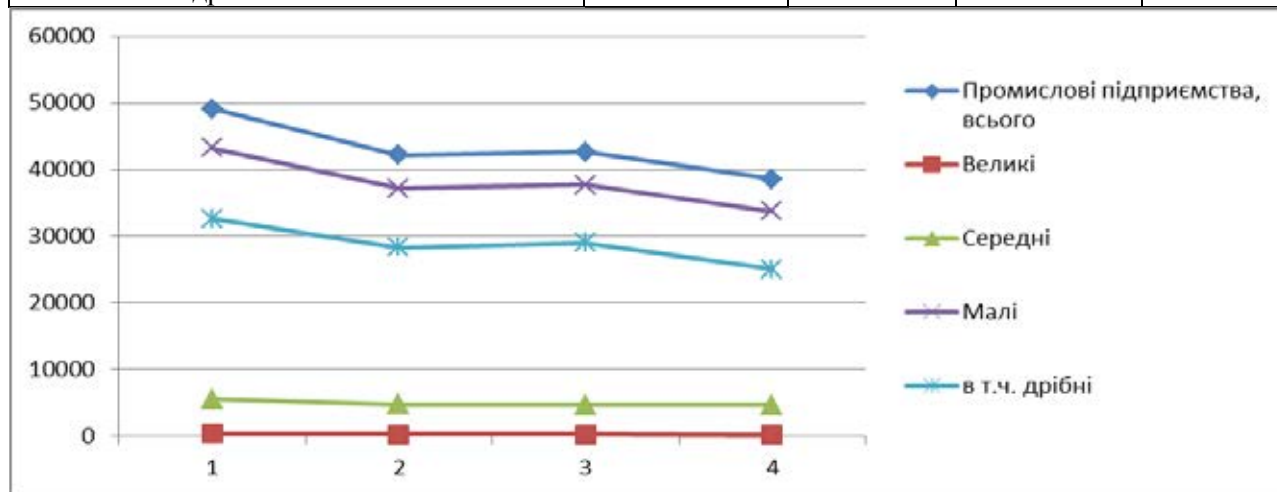


Рисунок 4 – Динаміка зміни структури промислових підприємств, що працюють в Україні

Аналіз графіків, наведених на рис. 4 показує, що протягом 2013-2016 років кількість великих, середніх та малих промислових підприємств в Україні постійно зменшується. Так, кількість великих промислових підприємств за 2013-2016 рр. зменшилася з 383 шт. у 2013 році до 208 шт. у 2016 році, тобто зменшилася на 175 шт. чи на 45,7%. На наш погляд, з одного боку, це є позитивним явищем, оскільки створюються більш сприятливі умови для розвитку конкуренції. Разом з тим, таке суттєве зменшення кількості великих підприємств, які в усьому світі є основними фінансистами науково-технічного прогресу, може свідчити про часткову деіндустріалізацію вітчизняної економіки, що є негативним фактором.

Суттєво також скоротилася в Україні кількість середніх та малих промислових підприємств. Так, кількість середніх за розмірами промислових підприємств скоротилася з 5569 шт. у 2013 році до 4652 шт. у 2016 році, або на 917 штук чи на 16,5%, а кількість малих за розмірами промислових підприємств скоротилася з 43179 шт. у 2013 році до 33695 шт. у 2016 році, або на 9484 шт., чи на 21,9%. Така тенденція, на наш погляд, віддзеркалює складні економічні процеси, що спостерігаються в українській економіці протягом 2013-2016 років.

Далі проаналізуємо структуру підприємств оптової та роздрібною торгівлі; результати аналізу наведено на рис. 5.

Аналіз графіків, наведених на рис. 5 показує, що протягом 2013-2016 років кількість великих, середніх та малих підприємств оптової та роздрібною торгівлі в Україні також постійно зменшується. Так, кількість великих підприємств торгівлі за 2013-2016 рр. зменшилася з 164 шт. у 2013 році до 116 шт. у 2016 році, тобто зменшилася на 48 шт. чи на 29,3%. Окрім того слід зазначити, що кількість великих торговельних підприємств в Україні є незначною, що створює сприятливі умови для розвитку конкуренції у цьому сегменті ринку [3].

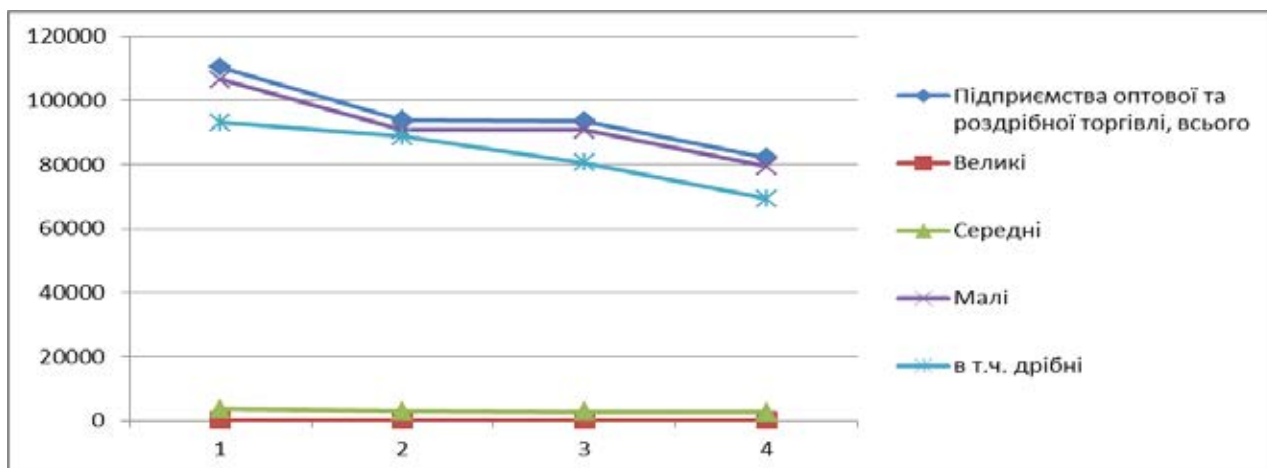


Рисунок 5 – Динаміка зміни структури підприємств оптової та роздрібно́ї торгівлі, що працюють в Україні

Також скоротилася в Україні кількість середніх та малих підприємств оптової та роздрібно́ї торгівлі. Так, кількість середніх за розмірами підприємств торгівлі скоротилася з 3675 шт. у 2013 році до 2644 шт. у 2016 році, або на 1031 штук чи на 28%, а кількість малих за розмірами підприємств торгівлі скоротилася з 106575 шт. у 2013 році до 79432 шт. у 2016 році, або на 27143 шт., чи на 25,5%. Така тенденція, на наш погляд, віддзеркалює складні економічні процеси, що спостерігаються в українській економіці протягом 2013-2016 років. І що є зовсім неприпустимим, суттєво скоротилася кількість дрібних підприємств торгівлі: з 93166 шт. у 2013 році до 69356 шт. у 2016 році, тобто на 23810 шт. чи на 25,6%.

Проаналізовані вище показники свідчать, на наш погляд про те, що займатися підприємництвом в Україні стає все важче і що зазначені вище негативні тенденції потрібно якнайшвидше виправляти [2], [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики [сайт]. Режим доступу: [<http://www.ukrstat.gov.ua/>] (дата звернення 4.03.2018). Назві з екрана.
2. Козловський, В. В. Основи підприємництва : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина I / Козловський В. О. – [Вид. 2-ге, переробл. та доповн.] – Вінниця : ВНТУ, 2017.– 119 с.
3. Козловський, В. В. Основи підприємництва : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина II / Козловський В. О. – [Вид. 2-ге, переробл. та доповн.] –Вінниця : ВНТУ, 2017.–116 с.

Автори:

Козловський Володимир Олександрович, к.е.н., доцент, професор кафедри економіки підприємств та виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, kozlovskiy.vk.vntu.edu.ua

Левченко Дмитро Олександрович, студент 4-го курсу гр. МОВ-146 факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця.

Author:

Kozlovskiy Volodymyr Oleksandr, k.e.n., associate professor, professor of department of economy of enterprise and production management of the Vinnytsya national technical university, m. Vinnytsya, V@vin.ua

LevtchenkoDmytro Oleksandr, student of 4th course of гр. МОВ-146 of faculty of management and informative safety of the Vinnytsya national technical university, Vinnytsya.

ГУДВІЛ ЯК ЕКОНОМІЧНЕ ВІДОБРАЖЕННЯ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто різні підходи до визначення поняття гудвілу. Визначено основні складові та економічну сутність гудвілу.

Ключові слова: гудвіл, нематеріальні активи, ринкова вартість, конкурентні переваги

Abstract

Different approaches to the definition of the goodwill are considered. The basic components and economic elements of the goodwill are determined.

Key words: goodwill, intangible assets, market value, competitive advantages

Ще з глибокої древності, гудвіл був пов'язаний з діловою репутацією окремої особи - чесного та продуктивного працівника [1]. Репутація окремих осіб мала важливе значення, оскільки саме від неї залежала репутація їх бізнесу, тобто того, чим вони займалися і заробляли собі на життя. З розвитком торгівлі ділова репутація вийшла «із тіні» і її важливість дуже швидко почала зростати до рівня на якому гудвіл формує вартість підприємства [1].

Гудвіл є одним із ключових чинників формування ринкової вартості та показників інвестиційної привабливості підприємства. Внутрішньо створений гудвіл втілює у собі нематеріальні складові, цінність яких для підприємства дуже велика.

Досить важливим в сучасних умовах залишається питання вимірювання, оцінки та обліку реального ринкового інтелектуального капіталу в системі обліку підприємства. Саме це забезпечує конкурентоздатність товарів і послуг і стає таким чином вирішальним фактором економічного розвитку в ХХІ столітті. Знання принципів ефективного управління інтелектуальною власністю дадуть змогу тим, хто обслуговує бізнес краще розуміти спосіб, у який інтелектуальна власність може приносити бізнесові додатковий прибуток [2-3].

Однією із останніх тенденцій вітчизняної економіки є зростання кількості угод з придбання та злиття підприємств. Відображення цих процесів в обліку пов'язане з виникненням такого об'єкта обліку, як гудвіл, що становить собою набуті економічні вигоди, не відображені в обліку придбаного підприємства та втілені у нематеріальних чинниках формування ринкової вартості останнього. Гудвіл набуває ознак активу з можливістю його достовірної оцінки лише в разі придбання підприємства як цілісного майнового комплексу. Проте він створюється всередині підприємства впродовж багатьох років на основі знань, зв'язків, сучасних інформаційних, виробничих і збутових технологій та інших чинників його майбутніх конкурентних переваг [2-7].

Гудвіл (вартість ділової репутації) – це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо [4].

В економічній літературі під гудвілом розуміють сукупність нематеріальних чинників (активів), наявність яких забезпечує конкурентні переваги для підприємств і дає можливість отримувати додатковий дохід, тобто переваги, що не відображені в обліку. До основних складових гудвілу належать технології, ноу-хау, фірмові найменування, компетенція та знання персоналу, бази даних, місце розташування, зв'язки [3,8,9].

Поняття «гудвіл», як зазначається [3,6], складається з наступних видів нематеріальних активів підприємства:

- торгові марки;

- заголовки та назви видань;
- комп'ютерне програмне забезпечення;
- ліцензії та привілеї;
- авторські права, патенти та інші права інтелектуальної власності, права на обслуговування та експлуатацію;
- рецепти, формули, моделі, проекти та прототипи;
- нематеріальні активи на етапі розробки та багато інших[3,6].

При визнанні гудвілу активом, його можна ідентифікувати як позитивний та негативний. Позитивний гудвіл є ціною, яку покупець готовий заплатити за підприємство, понад справедливую вартість його чистих активів, а негативним гудвілом є перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань над вартістю придбання на дату покупки [10-11].

Економічна сутність гудвілу в сучасному розумінні полягає в тому, що він є унікальним об'єктом, який дозволяє фірмі генерувати додаткові доходи. Іншими словами, гудвіл - це незримо існуюча вартість. Якби поточний бухгалтерський облік міг у своїх підсумках відображати ринкову вартість не просто своїх активів, а ринкову вартість самого підприємства, ніякого гудвілу не було б. Але таких можливостей немає, оскільки немає об'єктивно існуючого гудвілу. Він виникає завдяки ілюзіям щодо оцінки певного майнового комплексу, що дійсно існує [1].

Висновки: Виходячи з проведених досліджень можна зробити висновок про те, що гудвіл є важливим нематеріальним активом, та, водночас, складною економічною категорією і може виступати основним капіталоутворюючим фактором розвитку бізнесу. Тому, правильна оцінка та облік і ефективне використання гудвілу має бути перспективним напрямком діяльності вітчизняних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Корчемлюк А.І., Литвинчук І.Л., Циганенко Г.В. Гудвіл корпоративних підприємств: монографія / А.І.Корчемлюк, І.Л.Литвинчук, Г.В.Циганенко; наук. редактор Є.І. Ходаківський. - Житомир, 2013. - 160 с.
2. Галина Уманців. Внутрішній гудвіл підприємства Економічна природа, проблеми оцінки та обліку., Електронний ресурс. [Режим доступу]: - http://tm-logos.com.ua/stattia_2.html
3. Ридзевська О. В. Поняття гудвілу та характеристика його складових / О. В. Ридзевська, А. В. Сало // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2012. - Вип. 22(2). - С. 349-352.
4. Податковий кодекс України, затверджений Верховною Радою України від 02.12.2010 № 2755- VI, зі змінами та доповненнями.
5. Валентина Гаташ. Багатоликий гудвіл. «Дзеркало тижня» №39, 07 жовтня 2000, 00:00 Електронний ресурс. [Режим доступу]: - http://dt.ua/SCIENCE/bagatoliyiy_gudvil-22104.html/
6. Іл. Сук, П. Сук. Облік нематеріальних активів. Бухгалтерія в сільському господарстві. Серпень 2011., №15-16. Ст. 45.
7. Гудвіл Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії. Електронний ресурс. [Режим доступу]: - <http://uk.wikipedia.org/wiki/ry^Bm>.
8. Соколов Я.В., Пятав М.П. Гудвилл: «новая» категория бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. - 1997. - №2. - С. 46.
9. Самсонов В., Марченко С. Как оценить гудвилл / Журнал «Финансовый директор». - 2004. - № 2 / <http://www.fd.ru>.
10. Касич А. О. Теоретичні та методичні основи оцінки та обліку гудвілу підприємства / А. О. Касич // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2015. - Вип. 1(2). - С. 28-32.
11. Попова А. А. Особливості визнання, оцінки та обліку гудвілу / А. А. Попова // Проблеми та перспективи економіки і управління. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 13-14 грудня 2013 року). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2013. – с. 88-90.

Табаків Богдан Вікторович – студент групи ІІМ-146, факультет машинобудування та транспорту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: tabakovbogdan@ukr.net

Руда Лілія Петрівна – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: rudalist_ok@ukr.net.

Tabakov Bogdan V. – student, department of Machine Building and Transport, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: tabakovbogdan@ukr.net

Ruda Lillia P. – Cand. Sc. (Eng), senior lecturer of the Department of the economic enterprise and production management, Vinnytsia national technical University, Vinnytsia, e-mail: rudalist_ok@ukr.net.

ДО ПИТАННЯ ПРО ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНУ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено територіальні особливості функціонування економічного регіону. Розглянуто поняття регіону. Визначено перспективні напрямки соціально-економічного розвитку регіону.

Ключові слова: територіальні особливості, регіон, сільськогосподарські підприємства, ефективна регіональна політика

Abstract

The territorial approaches of the functioning of the economic region are investigated. The concept of the region is considered. The perspective directions of social and economic development of the region are determined.

Key words: the territorial approaches, the region, the agricultural firms, the effective, regional policy.

В сучасних умовах господарювання, коли сільськогосподарське виробництво знаходиться у кризовому стані, при визначенні ефективності сільськогосподарського виробництва особливої уваги набувають регіональні фактори, що в свою чергу викликає необхідність детального розгляду ефективності функціонування економічного регіону.

Як зазначається [1], останнім часом у сфері реалізації державної регіональної політики відбулися якісні зміни, що стосуються процесів формування правового поля розвитку регіонів, визначення стратегічних перспектив та цілей їх соціально-економічного розвитку, інституційного забезпечення регіональної політики. Водночас, підкреслюється [1], що в сьогоденних умовах, коли адміністративно-територіальні одиниці є об'єктом державного регулювання, які приймаються на різних рівнях управлінської системи - від державного до муніципального - необхідна чіткість і визначеність у поняттях «регіон», адже від цього залежить, який зміст вкладається в такі важливі похідні поняття як «регіональний розвиток», «адміністративно-територіальна реформа», «система макрорегіоналізації» тощо.

У сучасних західних теоріях регіон досліджується як багатофункціональна та багатоаспектна система. Найбільше поширення одержали чотири парадигми регіону: регіон-квазідержавна, регіон-квазікорпорація, регіон-ринок, регіон-соціум [1-2].

Більшість вітчизняних фахівців у галузі державного управління, регіональної економіки, політичної та економічної географії розглядають зазначене поняття як однорідне соціально-економічне та еколого-географічне утворення, ігноруючи такий фактор як наявність автономної системи управління, хоча всі дослідники підкреслюють присутність в регіоні просторової компоненти, яка у різних комбінаціях поєднується з іншими регіоноутворюючими ознаками [1-3].

В регіонознавчій літературі найчастіше зустрічаються два підходи до розуміння даного поняття: регіон як частина території, яка відрізняється від інших територій за низкою ознак, що цікавить дослідника, та регіон як одиниця адміністративно-територіального поділу країни. Регіон як адміністративно-територіальна одиниця повинен забезпечувати ефективність надання адміністративних послуг та повну доступність для населення всіх видів управлінських послуг своєї території. Регіон як об'єкт управління (регулювання, планування) може бути визначений тільки на основі точного знання особливостей, глибокого аналізу і прогнозу розвитку території [1].

В. Копитко у своїх дослідженнях відзначає [4], що поділ на області чи регіони є одним з найголовніших видів районування країни, котре визнане офіційно на законодавчо-нормативному рівні; звідси регіони є базою формування регіональних АПК і основою для здійснення їх досліджень. Так, сформульовано зміст поняття "АПК регіону", під яким автор розуміє сукупність суб'єктів господарювання різних форм власності, що розміщені на території даного регіону і виконують функції із забезпечення населення регіону, здійснюють міжрегіональне співробітництво та зовнішнь-економічну діяльність і для ефективного функціонування поєднані між собою організаційними, технологічними, економічними та управлінськими зв'язками, що впливає на зайнятість населення та

вирішення соціальних проблем, а тому вимагає узгодженого регулювання як на державному, так і на регіональному рівнях за допомогою економічних, соціальних та адміністративних методів.

Аналітиками підкреслюється [5-8], що здійснення зваженої регіональної аграрної політики вимагає розробки комплексу критеріїв оцінки стану агропромислового виробництва на базі аналізу ситуації і тенденцій розвитку АПК регіону. До основних оціночних показників стану розвитку регіону слід віднести: обсяги виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, рівень реальних доходів населення, якість життя, рівень зайнятості, ступінь соціальних гарантій і економічну захищеність сільського населення. У довгостроковому періоді основним оціночним показником розвитку регіону є створення стабільного і збалансованого механізму відновлення його ресурсного, соціального, економічного і екологічного потенціалу.

Підсумовуючи вище зазначене, можна зазначити, що економічний регіон є насамперед складною багатогранною економічною категорією, для якої характерний набір певних ознак: організаційно-функціональна та соціально-економічна відоособленість, наявність фінансово-економічного, природно-ресурсного, трудового та інноваційно-інвестиційного потенціалу що, в свою чергу, хоч має певні ознаки відокремленості, все ж являється структурою (системою), що самостійно розвивається має свої центри управління та ряд функцій, що забезпечують ефективне функціонування даної структури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Безверхнюк Т. М. Поняття "регіон" та "регіоналізація" в контексті пріоритетних завдань державної регіональної політики. // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. ОРІДУ. - О., 2006. - Вип. 2 (26). - С. 115-122.
2. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Моногр. / За ред. З. С. Варналія. - К.: Знання України, 2005. - 498 с.
3. Долішній М., Кравців В., Симоненко В. Макрорегіоналізація України як основа здійснення регіональної політики // Незалежно культурологічний часопис. - 2002. - № 23. - С. 6-30.
4. Копитко В.І. Реформування та регулювання економіки регіонального агропромислового комплексу. - Львів: Львівський державний аграрний університет, 2005. - 550 с.
5. Іванько А. Структурні чинники розвитку сільськогосподарського виробництва Чернігівської області // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Збірник наукових праць: Економіка. - 2006. - Вип. 1 (33). - С. 153-158.
6. Дадашев Б. А. Регіональна економіка [текст] : навчальний посібник / Б. А. Дадашев, В. П. Гордієнко, В. В. Обливанцов. - К. : «Центр учбової літератури», 2014. - 202 с.
7. Тищенко О. П. Регіональні диспропорції: сутність, методологія визначення та оцінка / О. П. Тищенко // Економічна теорія. - 10/2011. - №4. - С. 55-64.
8. Руда Л. П. Економічний регіон як основа соціально-економічного розвитку АПК / Л. П. Руда // Економічні науки : 36. наук. праць. - 2010. - Вип. 7 (27), Ч. 4. - С. 333-341.

Руда Лілія Петрівна – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: rudalist_ok@ukr.net.

Ruda Lillia P. – Cand. Sc. (Eng), senior lecturer of the Department of the economic of enterprise and production management, Vinnytsia national technical University, Vinnytsia, e-mail: rudalist_ok@ukr.net.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розкрито трактування термінів «проект» та «управління проектами». Розглянуто характерні ознаки проекту. Визначено основні етапи процесу управління проектами. Виокремлено сфери, якими доводиться управляти менеджеру проектів.

Ключові слова: проект, управління проектами, процеси управління проектами, сфери управління проектами.

Abstract

The terms "project" and "project management" are described. Characteristic features of the project are considered. The main stages of the project management process are determined. Areas that have to be managed by the project manager are identified.

Keywords: project, project management, project management processes, project management areas.

Вступ

У другу половину двадцятого століття сформувалася нова наукова дисципліна – управління проектами (УП), яку можна трактувати як розділ теорії управління соціально–економічними системами, що вивчає методи, форми, засоби і т.д. найбільш ефективного і раціонального управління змінами. У широкому розумінні це професійна діяльність, заснована на використанні сучасних наукових знань, навичок, методів, засобів і технологій, орієнтована на отримання ефективних результатів.

Термін «управління проектами» в науковому світі розглядається неоднозначно, існують різні думки з приводу того, хто і що в таке управління залучені. «Інститутом управління проектами» (Project Management Institute (PMI), США) в 2017 році випущена чергова версія зводу знань (Body of Knowledge) – Body of Knowledge on Project Management (PMBoK), в якому представлена система вимог до знань, досвіду, майстерності менеджерів проектів і фахівців з проектного управління [1].

Наводиться таке трактування терміна «управління проектами» як додаток знань, навичок, інструментів і методів до операцій проекту для задоволення вимог, що пред'являються до проекту. Одним з об'єктів проектного управління є сам проект. Спочатку поняття «проект» використовувалося переважно в технічній сфері і означало сукупність документації щодо створення складних розробок. А розробка називалася проектуванням. Сам термін, як відомо, походить від латинського слова *projectus*, що в перекладі означає «кинутий вперед». Таким чином, відразу стає зрозуміло, об'єкт управління, який можна представити у вигляді проекту, відрізняється можливістю його перспективного розгортання. Різні джерела трактують поняття проекту порізно, але у всіх визначеннях чітко проглядаються особливості проекту як об'єкта управління, обумовлені комплексністю завдань і робіт, чіткою орієнтацією цього комплексу на досягнення певних цілей і обмеженнями по часу, бюджету, матеріальних і трудових ресурсів [2, 3].

Характерні ознаки проекту полягають в наступному:

- 1) спрямованість на досягнення кінцевих цілей, визначених результатів;
- 2) координоване виконання численних взаємозалежних робіт з деталізацією кожного рівня за видами діяльності, відповідальності, обсягів і ресурсів;
- 3) обмежена довжина в часі, з певним початком і кінцем;
- 4) обмеженість ресурсів і бюджету;
- 5) виконання робіт у відповідності з логікою і вимогами до якості.

Процеси управління проектами можуть бути розбиті на п'ять основних етапів, що реалізують різні функції управління:

1. Ініціація проекту.

2. Планування (планування цілей, декомпозиція цілей, планування операцій, планування строків, планування ресурсів, планування вартості, планування якості, планування організації, призначення персоналу, планування взаємодії, планування ризиків, планування контрактів, розробка плану проекту, визначення критеріїв успіху).

3. Виконання (плану проекту, облік виконання, розподіл інформації, підтвердження якості, підготовка пропозицій, вибір постачальників, контроль контрактів, розвиток команди проекту).

4. Моніторинг та управління (оцінка виконання, аналіз строків, аналіз вартості, підтвердження цілей, аналіз якості, аналіз ресурсів, загальне управління змінами, управління ресурсами, управління цілями, управління якістю, управління контрактами, управління ризиками).

5. Завершення (закриття контрактів, адміністративне завершення).

На різних стадіях виконуються різноманітні функції по управлінню проектами: планування, контроль, аналіз, прийняття рішень, складання і супровід бюджету проекту, організація оцінювання, оцінка, звітність, експертиза, перевірка та приймання, бухгалтерський облік, адміністрування [4].

Підсистемами системи управління проектами є управління змістом та обсягом робіт, управління тривалістю, вартістю, якістю, закупівлями і поставками, ресурсами, людськими ресурсами, змінами, ризиками, запасами, інформацією та комунікаціями, інтеграційне управління

Щоб розділити і чітко виокремити сфери, якими доводиться управляти менеджеру проектів, перерахуємо, чим доводиться займатися менеджеру проекту, ґрунтуючись на розробках американської Асоціації керівників проектів – Project Manager Institute:

1. Управління інтеграцією і змістом проекту – найбільш знайома розробникам функція. Її складові – розробка концепції, визначення предметної області, розподіл робіт, встановлення звітності, введення системи контролю, завершення проекту – частково в тій чи іншій мірі входять до складу ДСТУ, визначають порядок проведення проектних та інших робіт.

2. Управління якістю містить управлінські (забезпечення якості) та технічні аспекти (контроль якості).

3. Управління строками (планування та контроль часу в проекті, календарне планування).

4. Управління вартістю (оцінка, прогнозування і контроль вартості, кошторису і бюджету, використання вартісних показників).

5. Управління ризиками.

6. Управління людськими ресурсами.

7. Управління комунікаціями.

8. Управління контрактами і забезпеченням ресурсами [1].

Управління кожною із згаданих сфер припускає облік різних факторів. Ефективне управління неможливе без збору інформації та її обробки за допомогою різних методик. Застосування методології управління проектами дає можливість чітко визначити цілі та результати проекту, дати їм кількісні, тимчасові, вартісні та якісні характеристики, створити чіткий план, виділити і оцінити ризики, запобігти можливим негативним наслідкам під час його реалізації [5]. На сьогоднішній день методологія управління проектами довела своє право вважатися одним з ефективних способів успішної реалізації проектів.

Висновки

Будь-яка організація існує для реалізації визначених цілей і завдань, тому кінцевий результат її діяльності є дуже важливим. З усього вищевикладеного випливає важливість управлінської діяльності в функціонуванні організації. Вивчення проблеми ефективності управління проектами пояснюється прагненням до розвитку і отримання найбільшого ефекту при найменших витратах, обмеженістю економічних ресурсів, адаптацією до нових умов систем менеджменту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards>
2. Лесько О.Й. Напрямки підвищення ефективності менеджменту підприємства за сучасних умов / Лесько О. Й., Причепя І.В., Кот Н.О. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://iprychepa.vk.vntu.edu.ua/file/daf836e826ead15fd20adb68b8def72f.pdf>

3. Глушенко Л.Д. Підвищення ефективності реалізації високотехнологічних проектів у промисловості: монографія / В.І. Захарченко, Л.Д. Глушенко. - Вінниця : ТОВ "Видавництво-друкарня - Діло", 2013. - 152 с.
4. Адлер О.О. Застосування системного підходу під час прийняття управлінських рішень щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія Економічні науки / Редколегія : Калетнік Г.М. (головний редактор) та інші. – Вінниця : ВНАУ, 2012. – Випуск 1 (56). – С. 174-178.
5. Ратушняк О. Г. Управління інноваційними проектами на промислових підприємствах [Текст] / О. Г. Ратушняк, О. Г. Лялюк // Актуальні питання сучасної економіки : матер. VIII Всеукр. наук. конф., 24 грудня 2016 р. – Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2016. – Ч. 1. – С. 118-120.

Глушенко Лариса Дмитрівна — канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: lglushenko@gmail.com

Поляруш Ольга Володимірівна — студентка групи МОВ-146, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: poiayarush1997@gmail.com

Glushchenko Larysa D. — Cand. Sc. (Econ.), Assistant professor of the Chair of Economics of Enterprise and Production Management.

Polyarush Olga V. — Department of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Аналіз інфляційних процесів в Україні та шляхи їх подолання

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проаналізовано причини та рівень інфляції в Україні. Досліджено вплив інфляційних процесів на економіку України. Запропоновано шляхи подолання інфляції.

Ключові слова: інфляція, інфляційні процеси, рівень інфляції, подолання інфляції.

Abstract

The causes and level of inflation in Ukraine are analyzed. Influence of inflation processes on the economy of Ukraine is researched. The ways of overcoming inflation are offered.

Keywords: inflation, inflationary processes, inflation rate, inflation overcrowding.

Вступ

Економічна політика будь-якої країни, має бути спрямована на забезпечення стабільності та добробуту життя населення. В основу політики має бути покладено контроль за рівнем інфляційних процесів. Інфляція в Україні є найактуальнішою проблемою. Вона спричиняє зростання цін, що призводить до зниження життєвого рівня населення та подальшого загострення економічних та соціальних проблем суспільства. В останні роки масштаби інфляції різко збільшились.

Причини виникнення інфляції, її динаміку та соціально-економічні наслідки досліджуються як вітчизняними так і зарубіжними науковцями, такими як: Р. Кембелл, Р.Г. Габбард, Дж. Кейнс, С. Фішер, А. Гальчинський, П. Єщенко, В. Прісняков та іншими.

Головними причинами інфляції є: незбалансованість державних витрат і доходів, що призводить до збільшення грошової маси, кредитна експансія, мілітаризація економіки, зростання цін на паливно-енергетичні ресурси та комунальні послуги, інфляційні очікування, відсутність вільного ринку і конкуренції, що призводить до олігополізації економіки, неекономічні фактори (політична нестабільність, війна, втрата довіри до уряду тощо) [1].

Економіко-політична криза 2013-2014 років та військовий конфлікт на сході України нанесли нищівний удар по економіці України. ВВП зменшився у 2014 році на 28,1%, а в 2015 році – ще на 31,3%. За абсолютними показниками країна була відкинута на 10 років назад. Скорочення виробництва призвело до зростання безробіття. У 2015 році роботи не мали 1654 тис. осіб, або кожний десятий з економічно активного населення. Протягом 2014-2016 років інфляція зросла на 24,9%, 43,3% та 12% відповідно. Основним драйвером зростання цін у 2016 році стало підвищення комунальних тарифів. Тарифи на газ, електроенергію, гарячу воду з опаленням зросли на 42%, 60% та 88% відповідно. Разом із тим скоротилася реальна зарплата – у 2014 році на 6,5%, а в 2015 році на 20,2%. Усе це неминуче спричинило зубожіння значної частини населення. Відповідно, основні показники бідності повернулися та навіть перевищили рівень 2005 року [2].

Основним показником, за допомогою якого вимірюється інфляція в країні, є коефіцієнт інфляції, або індекс споживчих цін, він характеризує загальну зміну цін на товари і послуги у поточному періоді порівняно з минулим.

Проаналізуємо рівень інфляції з 2013–2018 (січень) рр. За 2013 р. індекс склав 100,5%. Пік інфляції був у 2014–2015 рр. (124,9 та 143,3% відповідно). Це було спричинено зростанням цін на комунальні послуги, товари і послуги та військовим конфліктом на сході країни. Зростання цін відбувалося на фоні падіння реальних наявних доходів українців, які за попередніми оцінками експертів у 2015 році знизилися більш, ніж на чверть. У 2016 р. за статистичними даними відображено зниження інфляції – до 112,4%, тоді як у 2015 р. – 143,3%. Зміна споживчих цін в 2016 р. приблизилась до прогнозів Національного банку України і передбачали зростання споживчих цін на 12,4% за загальним підрахунком протягом року [3].

Основними чинниками підвищення цін стало підвищення тарифів, що регулюються адміністративно, та зростання світових цін на нафту. Зниженню базової інфляції сприяло

послаблення інтенсивності військового конфлікту на сході, помірна мінливість обмінного курсу гривні, завдяки сприятливій ситуації на зовнішніх ринках, надходженням від експорту високого врожаю зернових та олії. У 2017 р. інфляція прискорилося до 113,7% порівняно з 112,4% у 2016 р. Протягом 2017 р. ціни в українській промисловості зросли на 26,4%. В 2016 р. наявний показник становив 20,5%. Вже у січні 2018 р. інфляція в Україні зросла до 114,1% і перевищила сферу прогнозу Національного банку України. Базова інфляція в січні 2018 р. зросла до 9,8% у річному вимірі. Що обумовлено збільшенням виробничих витрат внаслідок подальшого зростання заробітної плати, послабленням гривні на протязі кількох попередніх місяців і прискоренням споживчого попиту [3].

За оцінками експертів, високі темпи інфляції збереглися і у лютому. Зумовлено це вищими, ніж прогнозувалось, темпами зростання цін на продукти харчування та послуги. До того ж, це призвело до підвищення цін на паливо через подорожчання нафти на світових ринках і знову ж таки, послаблення гривні. Національний банк України підняв облікову ставку до 17% річних, для того щоб стримати інфляцію.

Оптимістичні прогнози інфляції експертами на 2018 р. передбачають зростання споживчих цін на 7,8%. Базовий і песимістичний прогнози складають 10,1% і 13,66% відповідно. Песимістичний варіант включає декілька умов. Припинення міжнародного фінансування України. Зменшення цін на ключові товари українського експорту більш ніж на 35%. Погані погодні умови в сільському господарстві. Нарощення протекціонізму до українського експорту. Розбалансування державних фінансів. В цьому випадку інфляція буде триматися на рівні – 15% [4].

Національний банк на сьогоднішній день підвищив свій прогноз з інфляції в Україні на 2018 р. з 7,3% до 8,9%, а також на 2019 р. з 5,0% до 5,8%. Національний банк України прогнозує, що у 2018 р. інфляція залишиться високою, на рівні 8,9% – загальна і 8,2% – базова [5].

Для того, щоб відобразити реальну інфляцію в Україні порівняємо індекси інфляції та реальної заробітної плати за 2010 та 2018 роки (табл.1).

Таблиця 1. Динаміка зміни індексів інфляції та реальної зарплати в Україні за 2010-2018 роки (зростаючим підсумком) [6]

Станом на 01.01	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс інфляції, %	101,8	110,2	114,9	114,1	114,6	147,3	206,6	232,6	265,4
Індекс заробітної плати,%	86,7	95,9	117,7	120,9	126,4	104,7	91,0	110,6	124,2

Як бачимо, після 2014 року ці індекси рішуче розійшлися в різні боки, хоча в нормі індекс реальної зарплати повинен коливатися десь в межах, близьких до 100%, бажано з невеликим перевищенням.

За думкою НБУ інфляційний тиск обумовлюється такими подіями, як:

- перенесення зростання цін сирих продуктів, що спостерігалось минулого року (насамперед, м'яса та молока), на продукти з високим ступенем обробки;
- активне зростання споживчого попиту;
- підвищення зовнішньої вразливості економіки України через затримку у продовженні співпраці з МВФ, що ускладнює для України залучення капіталу з відповідним тиском на обмінний курс гривні;
- високі інфляційні очікування населення та бізнесу, спричинені поточними темпами зростання споживчих цін та волатильністю на валютному ринку в останні місяці;
- стрімке зростання світових цін на нафту, яке зумовлює подорожчання палива на внутрішньому ринку[5].

Слабке верховенство закону та корупція завдають великої шкоди вітчизняній економіці. Необхідно зробити все можливе і неможливе для ліквідації безмежної корупції та бюрократії в органах виконавчої влади та місцевого самоврядування [7]. На жаль, антиінфляційні заходи, які ухвалює уряд зводяться переважно до підписання меморандумів і покликані гасити вже існуючі пожежі і можуть бути ефективними лише в короткостроковому періоді. Урядова політика повинна направлятися на укріплення механізмів ринкової системи. Уряд повинен забезпечити природне гальмування зростання цін. Уряд має стійко дотримуватися курсу на покрокове подолання інфляції і повернути довіру більшості населення. Отримати високий рівень довіри уряд зможе лише тоді, коли

запропонує визначені, здійсненні і такі, що можна перевірити, антиінфляційні заходи, які дадуть реальні позитивні результати.

Для подолання інфляції потрібно зміцнити гривню. Також ключовим елементом антиінфляційної політики має стати обмеження монополізму в усіх сферах, а найбільше в енергетичному секторі.

Необхідно вжити заходів щодо співвідношення темпів підвищення рівня життя населення з реальними можливостями економіки. Необхідно провести індексацію основних видів фіксованих доходів населення, також слід звернути увагу на подолання факторів зростання безробіття. Важливою складовою антиінфляційної стратегії є впорядкування державних фінансів, передовсім скорочення бюджетного дефіциту. Потрібно вжити ефективних заходів для поліпшення умов ведення бізнесу, тобто одночасно сприяючи перерозподілу частини коштів населення від споживчого ринку на підприємницькі напрями і розширенню пропозиції товарів і послуг на ринку. Також необхідною умовою є нормалізація валютного курсу для припинення спекулятивних валютних операцій.

Висновки

В сучасних економічних і політичних умовах інфляція в Україні проявляється у вигляді підвищення товарних цін, девальвації гривні, зниження купівельної спроможності населення, збільшення соціальної нерівності та активного розвитку тіньової економіки.

Зниження рівня інфляційних процесів залежить від співвідношення багатьох економічних і політичних факторів та ступеня їхньої активності. Найбільшої ефективності можна досягти лише за умов комплексного використання всіх можливих способів боротьби з інфляцією.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Заячківська О. В. Аналіз наявного стану інфляційних процесів у сучасній Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-2-2017/10.pdf>
2. Глущенко Л. Д. Українські реалії причин та наслідків трудової міграції - [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/17070/1979.pdf?sequence=3>
3. Рішення Національного банку України «Про підняття облікової ставки у 2018 році. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=62987152&cat_id=55838
4. Інфляційний звіт Національного банку України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63442010>
5. Індекс споживчих цін. Фінансовий портал Мінфіну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/inf/>
6. Індекс реальної заробітної плати. Фінансовий портал Мінфіну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/labour/salary/index/>
7. Лесько О. Й. Дeregуляція підприємницької діяльності та покращення умов ведення бізнесу в Україні / Лесько О. Й., Глущенко Л. Д., Мещерякова Т. К. // Вісник Вінницького політехнічного інституту. - Вінниця.: ВНТУ, 2016. - Вип. 1 (2016). - С. 58 - 64.

Глущенко Лариса Дмитрівна — канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: lglushenko@mail.ru

Бігдай Ілля Леонідович — студент групи МСС-146, факультет комп'ютерних систем і автоматики, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: illia@windowslive.com

Glushchenko Larysa D. — Cand. Sc. (Econ.), Assistant professor of the Chair of Economics of Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Bihdai Ilya L. — student of group MSS-146, faculty of computer systems and automatics, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia, e-mail: illia@windowslive.com

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В даній статті розглянуто способи удосконалення контролінгу в системі управління підприємства. Визначено необхідність впровадження сучасного контролінгу на підприємстві.

Ключові слова: контролінг, система контролінгу, концепція контролінгу, інформаційна система.

Abstract

In this article we consider ways to improve controlling in the enterprise management system. The necessity of introduction of controlling in the enterprise is determined.

Keywords: controlling, system of controlling, concept of controlling, IT system.

Низький рівень менеджменту є однією з вагомих передумов виникнення кризових ситуацій на вітчизняних підприємствах. Досить часто помилкові управлінські рішення є причиною банкрутства підприємств. Вагомим фактором, що має вплив на прийняття неефективних управлінських рішень, є відсутність належної системи контролінгу. У сучасних умовах питання організації системи контролінгу є досить актуальним, тому що добре організована система контролінгу має позитивне значення для прийняття, реалізації, контролювання та аналізування управлінських рішень [1].

На сьогоднішній день науковці приділяють значну увагу особливостям організації системи контролінгу, наявних проблем та можливості її подальшого використання на українських підприємствах. Завданням щодо розробки та впровадження системи контролінгу на підприємствах приділяли увагу українська та зарубіжні фахівці: Л. Пустовіт, Ю. Журавльова, І. Давидович, О. Зоріна, О. Григорів, Л. Ліпич, О. Мелих, О. Терещенко та інші [2].

Контролінг – це концепція ефективного управління підприємством, а також забезпечення умов його довгострокового перебування в ринковому середовищі, що тягне за собою розроблення поведінки фірми, створення системи обліку витрат, забезпечення зворотного зв'язку при регулюванні діяльністю, активізацію мотивації, комунікації та інше.

Сучасною концепцією в управлінні підприємством є контролінг, що має здатність підтримки внутрішнього балансу економіки підприємства та формуванні інформації про доходи та витрати, що має вплив на приймання управлінських рішень [3]. Контролінг має змогу прогнозувати результати діяльності підприємницької діяльності, підвищує якість управління підприємством, направляючи роботу різних підрозділів на досягнення поставлених задач.

Контролінг разом з керівництвом становить основу управління на підприємстві і тим самим інтегрується у загальну систему управління підприємством [4].

На теперішній момент чимало підприємств стикаються з неефективністю системи контролінгу, яка спричинена нездатністю елементів контролінгу впоратися з поставленими задачами. Помилки, які виникають при роботі системи контролінгу пов'язані з бездієвістю системи. Правильно побудована система контролінгу повинна бути спрямована «вперед», а не «назад». А саме, перед нею ставлять задачі не лише звітувати про фактично проведені витрати або отримані прибутки, а забезпечення управління підприємства повною, достовірною і якісною інформацією, яка стосується прийняття рішень із планування майбутніх доходів і витрат.

До головних причин, які спонукають до розвитку контролінгу на підприємствах відносять:

- 1) нестабільність зовнішніх та внутрішніх факторів;
- 2) потреба у нових та модернізації існуючих систем управління, що забезпечують стійкість підприємства;
- 3) значні зміни в інформаційному забезпеченні;
- 4) відсутність механізму внутрішньої комунікації.

Важливим є момент, що орієнтація контролінгу напрямлена на майбутнє. Колишній досвід представляє інтерес лише тоді, коли має вплив на майбутнє та допомагає реалізації мети.

До способів вдосконалення системи контролінгу відносять [5]:

- 1) зменшення часу подання інформації та прийняття рішень, тобто підприємству необхідне щомісячне аналізування запланованих та фактичних показників результатів діяльності;
- 2) прозорість та достовірність інформації;
- 3) застосування інформаційних технологій;
- 4) стратегічне планування;
- 5) організація служби контролінгу.

Проте, більшість фірм не можуть собі дозволити збільшувати штат своїх працівників, але кінцевим етапом вдосконалення системи фінансового контролінгу є організація служби фінансового контролінгу. Дана служба на кожному підприємстві може організовуватися індивідуально, наприклад, на одному підприємстві функції може виконувати один контролер, а на іншому – взаємопов'язані відділи (відділ економічного аналізу, відділ планування та відділ внутрішнього обліку).

Якщо розглядати більш детально, то контролінг – відособлена система, завдання якої полягає у перетворенні методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему, завданням якої є обробка отриманої інформації та прийняття управлінських рішень, які орієнтовані на виконанні завдань, що представленні підприємству [6].

Для успішної реалізації контролінгу на підприємстві доцільно сформувати цільовий функціональний підрозділ – відділ системного аналізу та контролінгу. Основними завданнями даного сучасного підрозділу є: загальне керівництво впровадженням структурно-функціональної моделі контролінгу на підприємстві, економічний аналіз діяльності підприємства, контроль динаміки показників управління, контроль правильності виконання організаційних та методичних рішень. Отже, з огляду на вищенаведене можна зробити висновок, що головна роль в системі управління підприємством належить саме контролінгу, який є сучасною та однією з найефективніших систем управління підприємством.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Говорушко Т. А. Проблемні аспекти впровадження контролінгу в Україні / Т. А. Говорушко, Д. О. Кроніковський // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 1–2. – С. 23–28
2. Іванова З. О. Особливості формування системи контролінгу на підприємствах / З. О. Іванова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 136–142.
3. Шило В. П. Роль контролінгу в системі управління підприємством / В. П. Шило, С. Б. Ільїна, І. Ю. Меньша // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 45–50.
4. Клімович Т. А. Аналіз інформаційного забезпечення контролінгу на підприємствах / Т. А. Клімович, О. М. Ситняк // Нові технології : науковий вісник КУЕІТУ. – 2011. – № 1 (31). – С. 82–87.
5. Ліпич Л. Г. Контролінг в системі антикризового управління / Л. Г. Ліпич, І. О. Гадзевич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 722. – С. 377–381.
6. Єсаян Е. М. Напрями удосконалення системи фінансового менеджменту на промисловому підприємстві / Е. М. Єсаян // Вісник Донецького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 34–40.

Цирульніков Володимир Сергійович - студент групи МОп -14б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Науковий керівник: **Нікіфорова Лілія Олександрівна** - к.е.н., доцент каф. ЕПВМ, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Tsyruulnikov Volodymyr S. - student of Management and Information Security Faculty of Vinnytsia National Technical University, Vinnytsa.

Supervisor: **Nikiforova Liliya Oleksandrivna** – Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Business Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsa.

ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ ЯК УЗАГАЛЬНЮЮЧИЙ КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

¹Вінницький національний технічний університет, Факультет менеджменту та інформаційної безпеки

Анотація

У статті розглядається соціальний зміст поняття «добробут населення» та обґрунтовується його критеріальна роль в ідентифікації ефективності соціальної політики. Проведений аналіз сучасного рівня добробуту населення України та доведено необхідність соціального вирівнювання рівня життя. Наведені ефективні інструменти оптимізації соціальної політики у сфері добробуту населення України.

Ключові слова:

Добробут населення, рівень життя, соціальна політика, індекс людського розвитку, бідність, диференціація доходів населення, мінімальні соціальні стандарти.

Abstract

The article considers the social meaning of the concept of "welfare of the population" and substantiates its critical role in identifying the effectiveness of social policy. The analysis of the current welfare level of the population of Ukraine has been carried out and the necessity of social equalization of living standards has been proved. The effective tools of optimization of social policy in the field of welfare of Ukrainian population are presented

Keywords:

Welfare of the population, standard of living, social policy, index of human development, poverty, income differentiation, minimum social standards.

Основним показником та критерієм ефективності економічної та соціальної політики держави є високий рівень добробуту населення. Саме добробут характеризує забезпеченість населення необхідними матеріальними і духовними благами; залежить від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин; виражається системою показників, що характеризують рівень життя населення.

В Україні, на жаль, упродовж останніх років відбувається погіршення загальної економічної ситуації, спостерігається значне відставання реального добробуту від існуючих стандартів. Так, надмірна інфляція, зростання курсу іноземної валюти, спад виробництва, вимушена неповна зайнятість та безробіття призводять до падіння реальних доходів населення, знецінення заощаджень, зростання цін на продукти, скорочення платоспроможності попиту, посилення майнової диференціації населення, загострення процесу маргіналізації суспільства, поширення та поглиблення бідності. Це призводить до різкого зниження рівня життя значної частини населення, а отже, впливає на соціально-економічний розвиток суспільства загалом.

Сьогодні основним завданням та критерієм соціально-економічного розвитку України є забезпечення добробуту населення на рівні розвинених країн Європи. Саме підвищення добробуту населення України проголошується важливим політичним пріоритетом держави у напрямку соціального вирівнювання.

За останні 25 років відбувся спад економіки України на 60 % від рівня обсягів випуску продукції 1991 р., що змістило країну з 10 місця в Європі на останнє. При цьому що за показниками індустріального розвитку Україна посідала п'яте місце в Європі. Частка України у світовому ВВП знизилася від 1,3 % у 1991 р. до 0,17 % у 2014 р.

За стрімкістю падіння макроекономічних показників Україна досягла найгірших результатів за 25 років її незалежності – у доларовому еквіваленті ВВП знизився в понад два рази – від рівня 183,31 млрд дол. США у 2013 р. до 90,615 млрд дол. США у 2015 р.

У 2015 р. реальний ВВП України скоротився на 9,9 %, а річний темп зниження обсягів експорту товарів і послуг досяг 30 % – найнижчого значення за часи незалежності [1, С. 18].

Національна валюта втратила майже 2/3 своєї доларової вартості, водночас реальний дохід населення знизився на 35 %. Глибокий економічний спад та знецінення національної валюти

призвели до стрімкого зростання рівня бідності в Україні. За оцінками експертів Світового банку, рівень бідності в Україні (менше 5 доларів на день у цінах 2005 р. за ПКС) зріс з 3,3 % у 2014 р. до 5,8 % у 2015 р., а помірна бідність (визначена Світовим банком за національною методологією для України) зросла з 15,2 % до 22,2 % відповідно. Рівень безробіття на кінець 2015 р. зріс до 9,1 % порівняно з 7,2 % у 2013 р. [1, С. 19].

На жаль, в сучасних умовах господарювання значна частина населення України незадоволена рівнем свого життя. Так, за даними всеукраїнського опитування громадської думки, проведеного Київським міжнародним інститутом соціології (КМІС) у травні 2016 р., абсолютна більшість опитаних (72 %) занепокоєна війною на Сході України. Також серед проблем, які найбільше непокоять українців – рівень життя (61 %), економічна ситуація (46 %) та безпека України (15 %) [2]. Така ситуація є цілком очевидною, адже в сучасних умовах господарювання в Україні спостерігається поширення та поглиблення бідності.

Як зазначають експерти Українського інституту дослідження екстремізму, однією з основних причин падіння рівня добробуту українців є зниження курсу гривні. На думку дослідників, бюджет України на 2017 рік містить в собі загрози подальшої інфляції та посилення фінансового тиску на бізнес в країні, зменшення кількості робочих місць, зниження реальних доходів пенсіонерів. Згідно з рейтингом процвітання країн світу Україна займає лише 107 місце. 60 % українців перебувають за межею бідності. Якщо 2007 року один українець в середньому витрачав 6 тисяч доларів на рік. То в 2016 році – лише 1,3 тис. доларів. Експерти прогнозують, що негативна тенденція збережеться і надалі [3].

Державою реалізовувалася не одна Стратегія подолання бідності та Комплексна програма забезпечення реалізації цієї Стратегії, з щорічним планом конкретних заходів, спрямованих на боротьбу з бідністю, регіональними програмами з подолання бідності. Але показники вказують на те, що в державі з кожним роком бідних стає все більше.

Не дивлячись на прихильність України до загальновизнаних у світі принципів соціальної справедливості [4] та активного впровадження в життя політики і стратегій, спрямованих на її забезпечення, цього не вдається реалізувати на практиці. Україна має сприяти подальшому нарощуванню зусиль в області викорінювання бідності, забезпечення повної зайнятості, гідної роботи, рівноправності чоловіків і жінок, соціального добробуту і соціальної справедливості для всіх. Цього можна досягти, в першу чергу, шляхом забезпечення гідної оплати праці.

Європейські країни вже давно дійшли висновку, що мінімальна заробітна плата, підвищення якої є найпродуктивнішим методом боротьби з бідністю, має забезпечувати потреби працівників та їхніх сімей, що відображено у ратифікованій Україною Конвенції МОП № 131 та Європейській соціальній хартії (переглянутій). Уряд зробив перший крок на шляху реформування оплати праці, актуалізувавши вперше за останні 16 років набори продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, а Верховна Рада України - встановивши на законодавчому рівні мінімальну заробітну плату на оновленому прожитковому мінімумі у розмірі 3200 грн. та з 1 січня 2018 року – 3723 грн. Проте, незважаючи на такі кроки та поступове реформування державної соціальної політики в цілому – зростання рівня добробуту населення в Україні здійснюється досить повільно. Тому ситуація залишається доволі складною. Хоч і відбувається поступове вирівнювання добробуту населення в Україні, але до європейських стандартів нам ще досить далеко.

Наразі, задля наближення добробуту населення України до європейського рівня згідно з Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом визначено низку зобов'язань у сфері соціальної політики, які мають слугувати дороговказом відповідних реформ в країні.

Взяті Україною зобов'язання відповідають національним інтересам, сучасним світовим цінностям свободи, сталого розвитку, критеріям відповідальної та ефективної економіки. Глава 21 Угоди регулює співробітництво України з країнами ЄС у сфері зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей. В статті 419 сторони визнають важливість співробітництва зі згаданих питань і в статті 420 визначають основні напрямки такого співробітництва. Головною ціллю визначено підвищення якості життя, що відображає успішність соціально-економічного розвитку держави, а також забезпечення гідних умов праці шляхом створення гнучкого, справедливого, захищеного, ефективного та безпечного ринку праці.

Отже, до першочергових кроків на шляху стратегічної оптимізації державної соціальної політики у сфері добробуту населення належать:

1. Необхідність ратифікації Верховною Радою України законопроекту щодо:

➤ пункту 1 статті 4 Європейської соціальної хартії (переглянутої) про визнання права працівників на таку винагороду, яка забезпечує їм і їхнім сім'ям достатній життєвий рівень;

➤ статті 25 Європейської соціальної хартії (переглянутої), розділу III Конвенції МОП №173 про захист вимог працівників у випадку неплатоспроможності роботодавця та створення інституту гарантування таких вимог з урахуванням європейської практики.

2. Розробка Національної Програми створення нових робочих місць та забезпечення на них вимог гідної праці, збереження й підвищення кваліфікації наявного персоналу та підготовки кваліфікованої молоді. Програма має передбачати вирішення таких завдань:

➤ створення стимулів та інфраструктури підтримки для модернізації промисловості та транспорту України, пошуку нових ринків збуту;

➤ поетапне введення з метою повного охоплення промисловості та транспорту європейськими стандартами якості продукції, менеджменту та соціального захисту;

➤ забезпечення в межах Програми створення механізмів підтримки нової політики в сфері оплати праці, побудованої на розвиненій системі багаторівневих, а не тільки мінімальних соціальних стандартів щодо оплати праці та усунення дискримінації у цій сфері;

➤ продовжити та завершити формування в країні регулярної системи прогнозування зайнятості населення, формування та атестації кваліфікацій;

➤ відновити в країні систему наскрізної професійної орієнтації, яка охоплює процес становлення професійних здібностей, знань та вмінь з 7 років на протязі усього трудового життя.

3. Зменшення бідності, що потребує об'єктивної та всебічної наукової оцінки її поширення в українському суспільстві, а також несправедливої диференціації доходів населення. На підставі чинного законодавства забезпечити практичне виконання Державних Програм та Планів дій, прийнятих Урядом в сфері підвищення доходів працюючих, соціальної допомоги та доступності послуг соціальної інфраструктури. Встановити, що рішення про передачу додаткових соціальних функцій до об'єднаних територіальних громад не приймаються без отримання від них згоди і підтвердження здатності виконання.

Вирішення зазначених питань сприятиме виконанню нашою державою Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, Програми Гідної праці МОП для України на період 2016-2019 років, Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», а також реалізації державної політики у сфері боротьби з бідністю та забезпеченню гарантованих Конституцією України прав людини на достатній життєвий рівень, а також буде ефективним інструментом соціальної політики підвищення добробуту населення в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Видання друге. – Львів: Кальварія, 2017. – 164 с.

2. <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=640&page=5>.

3. http://24tv.ua/ukrayintsi__odni_iz_naybidnishih_v_sviti_reyting_dobrobutu_n762501.

4. Небава М. І. Досягнення соціальної справедливості як принципова основа ефективності соціальної політики / М. І. Небава // XLV Науково-технічна конференція факультету менеджменту ВНТУ (23.03.2016 – 24.03.2016). Електронний ресурс. м. Вінниця, 2016. – 9 с. Режим доступу: <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/72>.

Небава Микола Іванович, к.е.н., професор, декан факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця

Nebava Nikolay Ivanovich, Ph.D., Professor, Dean of the Faculty of Management and Information Security of Vinnytsia National Technical University, Vinnytsya

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ПРАТ «ЛАДИЖИНСЬКИЙ ЗАВОД ЗБК»

¹Вінницький національний технічний університет, Факультет менеджменту та інформаційної безпеки

Анотація

У статті проведений короткий аналіз ефективності управління формуванням фінансових ресурсів підприємства. Здійснено оцінку ефективності формування і використання фінансових ресурсів ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК»

Ключові слова:

Фінанси підприємств, акціонерне товариство, управління формуванням та використанням фінансових ресурсів, методи управління фінансовими ресурсами, ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК».

Abstract

The article provides a brief analysis of the effectiveness of management of the formation of financial resources of the enterprise. The estimation of efficiency of formation and use of financial resources of PJSC "Ladyzhinsky factory ZBK" is carried out.

Keywords:

Finances of enterprises, joint-stock company, management of the formation and use of financial resources, methods of management of financial resources, PJSC "Ladyzhinsky factory ZBK".

Нині більшість українських підприємств долають наслідки кризових явищ їхнього економічного розвитку, основним з яких є гостра нестача фінансових ресурсів. Окрім того, низька забезпеченість підприємств достатнім обсягом фінансових ресурсів супроводжується ще й низьким рівнем їх використання. Це суттєво впливає на ефективність їхнього господарювання.

Питаннями, такими як визначення економічного змісту фінансових ресурсів, дослідженню їх джерел та особливостей управління їх формуванням та використанням займаються такі вчені-економісти, як І. Бланк, Д. Ванькович, О. Васирик, Н. Власова, Н. Єфремова, І. Козачок, М. Коробов, В. Фурик, О. Філімоненков та інші [1-8].

Водночас, існує потреба в розробці шляхів підвищення ефективності управління формуванням та використанням фінансових ресурсів акціонерного товариства на основі дослідження їх теоретичних та практичних засад, а саме:

- дослідити джерела, особливості та методичні підходи до аналізу управління фінансовими ресурсами акціонерного товариства;
- проаналізувати основні показники фінансово-економічної діяльності ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК»;
- здійснити оцінку ефективності формування і використання фінансових ресурсів акціонерного товариства та розробити заходи по їх удосконаленню.

Отже, джерелами формування фінансових ресурсів є власні кошти підприємства та кошти, залучені з різних джерел. Основними складовими фінансових ресурсів акціонерного товариства є: прибуток, амортизаційні відрахування, обігові кошти, бюджетні асигнування, надходження з цільових фондів, надходження з централізованих корпоративних фондів, кредити.

Методи управління фінансовими ресурсами підприємства варто розділяти на дві групи – традиційні та прогресивні. В свою чергу традиційні методи поділяються на такі групи методів: збільшення власного капіталу підприємств; збільшення позичкового капіталу підприємств. До класу прогресивних методів віднесені такі групи: збільшення власного капіталу підприємств; збільшення позичкового капіталу підприємств; оптимізації структури активів підприємства. Враховуючи той факт, що серед інструментів, які використовуються в управлінні фінансовими ресурсами, особливу

роль повинні відігравати прогресивні методи управління фінансовими ресурсами, вважаємо, що вся їх сукупність повинна використовуватися з метою впливу на формування таких пропорцій власних і позикових коштів підприємства, які забезпечують додатковий приріст рентабельності власного капіталу, а головне, створюють сприятливі умови фінансової стабільності організації на перспективу.

На основі здійснення аналізу основних показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК» можна зробити такі висновки:

- загальна вартість активів ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК» у 2016 році зросла порівняно з 2015 роком на 78,5 тис. грн. (1,15%), а у 2017 році порівняно з 2014 роком збільшилась вартість активів на 215 тис. грн. (3,15%), що вказує на збільшення кількості майна заводу;
- аналіз фінансового стану показав, що ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК» в 2016 році є стійкішим ніж був у 2014–2015 роках, зокрема завод отримав у 2016 році чистий прибуток, тоді як у 2015 році завод отримав чистий збиток;
- ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК» є рентабельним. Разом з тим керівництву заводу варто домагатись подальшого підвищення рівня ліквідності та ділової активності;
- аналіз доходів ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК» показав, що їх обсяг у 2016 році збільшився порівняно з попереднім роком на 9806 тис. грн, що є позитивною тенденцією.

Розглянувши шляхи покращення фінансового стану ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК» ми порахували, що у результаті здійснення усіх запропонованих нами заходів керівництву заводу вдасться досягти зменшення собівартості одиниці реалізованої продукції на 10%, або на 1241,6 тис. грн. а рентабельність усіх видів діяльності у плановому періоді буде характеризуватись позитивними показниками. Зокрема ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК» почне отримувати прибуток від операційної діяльності, від звичайної діяльності, від господарської діяльності, а також чистий прибуток. Для збільшення величини прибутку керівництву ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК» потрібно удосконалити управління фінансовими ресурсами заводу, що дозволить нарощувати обсяги виробництва та збільшити реалізацію продукції.

З метою покращення фінансового стану ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК» необхідно:

- впроваджувати заходи з підвищення продуктивності праці працівників;
- розширювати асортимент продукції і підвищувати її якість;
- зменшувати витрати на виробництво продукції, що відповідно знизить собівартість продукції;
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні;
- правильно проводити цінову політику, визначаючи можливості та потреби споживачів продукції.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в такому:

- розроблено класифікаційну схему поділу способів управління фінансовими ресурсами підприємств згідно якої фінансові ресурси поділяються на традиційні та прогресивні, що дозволяє визначити найважливіші особливості цих методів.
- удосконалено методичний підхід до аналізу ефективності формування та використання фінансових ресурсів підприємства, який передбачає застосування факторного аналізу чистого прибутку, що дозволяє визначити коло факторів, які чинять найбільший вплив на ефективність формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бланк В.Р. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскіна - М.: ТК Велбі, Вид-во Проспект, 2010. - 344 с.
2. Ванькович Д. В. Оцінка взаємозв'язку реального інвестування та часу у процесі управління фінансовими ресурсами / Д. В. Ванькович // Формування ринкової економіки в Україні. Науковий збірник. – 2012. – №6. – С. 214 – 219.
3. Василик О. Д. Теорія фінансів : [підручник] / Василик О.Д. – К.: НІОС, 2012. – 416 с.
4. Єфремова Н. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства: їх склад та оптимізація структури / Н. Єфремова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 3. – С. 53-61.
5. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: Навч. посіб. — 2-ге вид., переробл. і допов. / О. С. Філімоненков — К.: МАУП, 2010. — 328 с.

6. Козачок І. А. Формування та управління ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства / І. А. Козачок // Гуманітарний вісник ЗДІА. – № 47. – 2013. – С. 277-283.
7. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: - підручник / М. Я. Коробов – К.: ТОВ «Знання», 2011 – 378 с.
8. Фурик В. Г. Фінанси підприємств : практикум / Фурик В. Г., Зянько В. В., Вальдшмідт І. М. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 87 с.
9. Баланс: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 [Електронний ресурс]: від 31.03.99 № 87 зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua /?nreg= z 0396-99](http://zakon1.rada.gov.ua/?nreg=z 0396-99). – Назва з екрана.
10. Офіційний сайт ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК» [Електронний ресурс]: Режим доступу : <http://koncern-podillya.com.ua/ru/ladyjyn.html> – Назва з екрана.
11. Фінансова звітність ПрАТ «Ладизинський завод ЗБК» [Електронний ресурс]: Режим доступу: : <http://smida.gov.ua/db/emitent/00131966> – Назва з екрана.

*Лі Янань, аспірант кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту
Вінницького національного технічного університету*

*Li Yanan, aspirant of the Department of Economics of Enterprise and Production Management of
Vinnytsia National Technical University*

Ефективне використання основних засобів підприємства як шлях до інноваційного розвитку

Вінницький національно технічний університет

Анотація: Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що основні засоби є невід'ємною і особливо важливою частиною будь-якого підприємства, без яких неможливо здійснення господарської діяльності. Також визначити причини неефективності та основні напрями покращення використання основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність праці, рентабельність основних засобів.

Annotation: The urgency of the research topic is due to the fact that fixed assets are an integral and especially important part of any enterprise, without which it is impossible to carry out economic activity. Also, identify the causes of inefficiency and the main directions of improving the use of fixed assets.

Key words: fixed assets, return on assets, capital intensity, capital stock, profitability of fixed assets.

Підвищення ефективності використання основних фондів у даний час, коли в Україні спостерігається повсюдний і глобальний занепад виробництва, має величезне значення. Підприємства, що мають у розпорядженні основні фонди, повинні не тільки прагнути їх модернізувати, але й максимально ефективно використовувати те, що є, особливо в існуючих умовах дефіциту фінансів і виробничих інвестицій. Це дуже актуально на даний момент, тому що основні фонди більшості підприємств є морально і фізично застарілими.

Одним із шляхів збільшення обсягу виробництва продукції на промислових підприємствах є забезпеченість їх основними засобами в необхідній кількості та асортименті й ефективне їх використання. Стан та ефективність використання основних засобів безпосередньо впливають на виконання виробничої програми підприємства і можливість отримання прибутку [1].

Ринкові економічні процеси останніх років змусили підприємства України переглянути свою політику щодо ефективності використання всіх наявних ресурсів з метою найшвидшого вирішення проблем конкурентоспроможності та економічної стабільності [2].

Що називають основними засобами на підприємстві, і в чому полягає їх важливість.

Під поняттям основні засоби слід розуміти матеріальні активи підприємства. Дуже важливим доповненням є те, що основні засоби повністю і багаторазово беруть участь у процесі виробництва та переносять свою вартість на готову продукцію частинами, по мірі зносу.

Можна дійти висновку, що «основні засоби» – це матеріальні активи, придатні для використання в процесі діяльності суб'єкта підприємництва, які втрачають свою вартість частково, шляхом перенесення її на знов створений продукт, очікуваний термін використання яких більше одного року.

Ефективність використання основних засобів є однією із найбільш важливих дослідницьких ланок на підприємствах. Відтворення основних виробничих засобів розглядається, як процес безперервного їх поновлення [3].

Показниками якими описується ефективність використання основних засобів є:

- Фондовіддачу;
- Фондомісткість;
- Фондоозброєність праці;
- Рентабельність основних засобів;

Фондовіддачею називають - відношення вартості випущеної продукції у вартісному виразі до середньорічної вартості основних виробничих фондів. Вона виражає ефективність використання

засобів праці, тобто показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих фондів.

Фондомісткість - це показник, зворотний фондівдачі, який показує величину вартості основних фондів, що припадає на одиницю продукції, випущену підприємством. Даний показник слугує для визначення ефективності використання основних фондів організації.

Фондоозброєність праці - це показник оснащеності праці виробничими основними фондами. Визначається відношенням середньорічної балансової вартості виробничих основних фондів до середньооблікової чисельності робітників або працівників.

Рентабельність основних засобів - цей показник показує ефективність використання основних фондів.

Основними причинами неефективного використання основних засобів є такі як:

- Неефективне використання ресурсів ;
- Застаріле обладнання;
- Неефективне використання обладнання;
- Застарілість технології та інші.

Загальні напрями покращення ефективності використання основних засобів забезпечується різними заходами.

Успішне функціонування основних фондів і виробничих потужностей залежить від інтенсивних та екстенсивних факторів поліпшення їх використання. Інтенсивний напрямок підвищення ефективності використання основних фондів і виробничих потужностей припускає підвищення ступеня завантаження обладнання в одиницю часу (шляхом модернізації обладнання, встановлення оптимальних режимів його завантаження). Істотним напрямком підвищення ефективності використання виробничих потужностей є удосконалення структури основних фондів; удосконалення планування, управління й організації праці та виробництва; зниження фондомісткості, підвищення фондівдачі та продуктивності праці на підприємстві; поліпшення та розвиток систем матеріального та морального стимулювання праці та ін. Екстенсивний напрямок означає, що, з одного боку, буде збільшений час роботи діючого обладнання за календарний період, а, з іншого – підвищена питома вага діючого обладнання в загальному складі обладнання, що є на підприємстві. Для збільшення часу роботи обладнання необхідно: скоротити та ліквідувати внутрішньозмінні простой обладнання шляхом підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення виробництва робочою силою, сировиною, паливом; скорочувати цілодобові простой обладнання, підвищить змінність його роботи [4].

Отже, основними напрямками підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємством є такі:

1) Установка, монтаж та введення в експлуатацію основних виробничих фондів по можливості одночасно.

2) Збільшення капітальних вкладень в активну частину основних виробничих фондів підприємства.

3) Максимально можливе використання продуктивності та потужності наявного на підприємстві парку обладнання.

4) Максимально можливе використання календарного фонду часу згідно з технічними характеристиками обладнання.

5) Забезпечення належного обслуговування та дотримання необхідних умов експлуатації обладнання.

6) Своєчасне оновлення основних виробничих фондів підприємства.

7) Застосування комбінованого способу організації виробничих процесів на підприємстві.

8) Включення до виробництва незадіяних виробничих фондів.

9) Рівномірне завантаження основних виробничих фондів протягом робочого дня.

10) Підвищення професійно-кваліфікаційного рівня обслуговуючого основні виробничі фонди персоналу [5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Азаренков Г. Ф. Економічний аналіз : навч. посібн. Ч. 3 / Г. Ф. Азаренков, З. Ф. Петряєва, Г. Г. Хмеленко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2004.
2. Чернелевський Л. М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі : підручник / Л. М. Чернелевський. – К. : Пектораль, 2003
3. Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. В. Ковальчук. – К.: Знання, 2008.
4. Сідун В.А. Економіка підприємства : Навчальний посібник / Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. – вид. 2-ге , перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2006.
5. Гетьман О. О. Економіка підприємства : Навч. посіб. / Гетьман О.О., Шаповал В.М. – 2-ге видання. – К. : Центр учбової літератури, 2010.

Фомич Наталія Іллівна – студентка групи МОП–14б, Менеджмент організації підприємницької діяльності, Факультет менеджменту напрям підприємницька діяльність, Вінницький національно технічний університет, м. Вінниця, e-mail: <fomych.2014@gmail.com>

Адлер Оксана Олександрівна – канд. техн. наук, доцент, Вінницького національно технічного університету м. Вінниця.

Fomich Natalia Ilyinivna - student of the group MOP-14b, Management of the organization of entrepreneurial activity, Faculty of Management, direction of entrepreneurial activity, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: <fomych.2014@gmail.com>

Adler Oksana Alexandrovna - Cand. tech Sciences, associate professor, Vinnitsa National Technical University of Vinnytsia.

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У даній роботі досліджується проблема визначення економічної сутності поняття «оборотні активи», проаналізовано основні існуючі наукові підходи щодо вирішення даного питання. Запропоновано авторське бачення визначення поняття «оборотні активи».

Ключові слова: економіка, оборотні активи, підприємство, оборотний капітал, оборотні фонди, оборотні засоби, оборотні кошти, дослідження.

Abstract

In this paper, the problem of determination the economic essence of the concept of «circulating assets» is analyzed, the main existing scientific approaches to the solution of this issue are analyzed. The author's vision of the definition of «current assets» is proposed.

Keywords: economy, current assets, enterprise, working capital, revolving funds, circulating cash, research.

Матеріальною основою будь-якого виробництва є засоби виробництва, що складаються із засобів праці й предметів праці. І ті й інші беруть участь у створенні певного продукту. Однак у силу розходжень у характері функціонування в процесі виробництва та способі передачі (перенесенні) вартості на створюваний продукт засоби праці здобувають економічну форму основних засобів, а предмети праці – оборотних активів, визначення сутності яких є проблемою нашого дослідження [1].

Сучасна підприємницька діяльність потребує проведення розумної, зваженої політики керування підприємством. Одним з найважливіших структурних елементів виробничого процесу є саме оборотні активи [2], ефективне управління якими позитивно впливає на стійкість фінансового стану, інвестиційну привабливість, кредитоспроможність та рівень ліквідності підприємства [3]. Рациональна організація процесів їх формування та використання є основою розвитку будь-якого підприємства та є запорукою забезпечення його безперебійного функціонування як суб'єкта господарської діяльності. Від того, наскільки повно та глибоко управлінський персонал розуміє економічну сутність та роль оборотних активів у господарській діяльності, залежить ефективність функціонування всього підприємства та можливість виконання ним власної виробничої програми, дотримання зобов'язань перед споживачами, забезпечення стійкого фінансового становища й створення умов для подальшого конкурентоспроможного розвитку суб'єкта господарювання [4, 5].

Проведення аналізу різноманітних наукових джерел та досліджень дало змогу виявити, що на даний момент серед вітчизняних вчених існує певна неузгодженість у трактуванні таких економічних термінів як «оборотні активи», «оборотний капітал», «оборотні фонди», «оборотні засоби», «оборотні кошти», «поточні активи», а також класифікації оборотних активів. Разом з тим дуже часто ці поняття ототожнюють між собою, що вносить невизначеність як в теоретичне, так і в практичне вирішення проблем підвищення ефективності діяльності підприємства. Ситуація значно ускладнюється відсутністю єдиного погляду на ці поняття навіть в законодавчо-нормативній базі України. Ми вважаємо, що дані категорії не можна ототожнювати, адже у них є спільні риси та складові елементи, проте оборотні активи є окремою економічною категорією і як наслідок тлумачення обігових активів як самостійної економічної категорії має чітко розкривати їх економічний зміст та ту роль, яку вони виконують у процесі господарської діяльності [3, 6].

Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи – це «гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу» [7]. В Господарському кодексі України взагалі немає трактування такого поняття як «оборотні активи», але у ст.139 «Майно у сфері господарювання»

зазначено, що «оборотними засобами є сировина, паливо, матеріали, малоцінні предмети та предмети, що швидко зношуються, інше майно виробничого і невиробничого призначення, що віднесено законодавством до оборотних засобів» [8].

Янковська В. В. проаналізувавши численні визначення оборотних активів трактує оборотні активи як сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу [9].

Серед сучасних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів також відсутня узгодженість щодо зазначених понять. Деякі дослідники вважають поняття «оборотні активи», «оборотний капітал», «оборотні засоби», «оборотні кошти», «оборотні фонди», «поточні активи» синонімами, інші об'єднують лише деякі поняття, третя група вчених зазначають, що економічний зміст зазначених вище понять різний, саме тому ототожнювати їх неприпустимо і помилково [3].

Маргасова В. Г. виділяє чотири основні школи у процесі дослідження поняття «оборотний капітал»: класичну, представниками якої є А. Сміт, К. Маркс, Д. Рікардо, Ф. Кене, радянську, сучасну та західну. Саме представники класичної школи вперше запропонували поділяти наявний капітал на «основний» та «оборотний», представники радянської школи класифікували оборотний капітал на фонди обігу та оборотні виробничі фонди. У радянські часи більш розповсюдженими було поняття «оборотні кошти», основною функцією яких вважалась розрахунково-платіжна, тобто фінансування витрат підприємства, а поняття «капітал» взагалі на практиці було вилучено.

Пізніше такі терміни як «оборотні кошти» та «оборотні засоби» часто ототожнювались і трактувались як сума інших понять – оборотних фондів і фондів обігу у працях Д'яченко В. П., Усатова І. А., Бойчика І. М. та інших [10].

Алексєєв І. В. та Нич О. І. у своїх дослідженнях розглядають проблему ототожнення суміжних понять та зазначають, що «за своєю суттю всі вони є різними і окреслюють різні економічні поняття». Автори головною відмінністю оборотних активів та оборотних коштів вважають тривалість періоду для функціонування, який для оборотних коштів визначають в один рік або кругообіг, а для оборотних активів – в один рік або в операційний цикл. Поняття «оборотні засоби» автори взагалі вважають невірним і таким, що виникло через неточності перекладу з російського поняття «оборотные средства». Категорію «оборотні активи» автори вважають «всеохоплюючою», оскільки саме вона включає в себе усі інші поняття [11].

Поважний О. С., Крамзіна Н. О. та Кваша Ю. В. у своїх працях також досліджували історію виникнення терміну «оборотні активи», його суть та зв'язок з іншими поняттями. Головною відмінністю між поняттями «оборотні активи» і «оборотні кошти» автори вважають те, що оборотні активи витрачаються у процесі виробництва, тоді як оборотні кошти авансовані у виробництво, тому вони «не витрачаються і не споживаються» [12], внаслідок чого оборотні кошти виступають проміжною ланкою між активом і пасивом балансу [3].

Також, що стосується співвідношення оборотних коштів і оборотних активів, то І. В. Фарінович вважає, що «оборотні активи» – це більш широке поняття, оскільки включає в себе як виробничі запаси, готову продукцію, тобто предмети праці, так і грошові кошти. Автор підходить до поняття «оборотні кошти» з позиції семантики самого терміну, а не його економічного змісту [13, 14].

На думку Ізмайлової Н. В. у відповідності до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку України, застосування поняття «оборотні кошти» «не відповідає сутності поняття «оборотні активи», оскільки оборотні кошти пов'язані зі створенням вартості тільки в ході операційної діяльності». Автор вважає, що економічна сутність оборотних активів «полягає у втілених у них грошових коштах, які повністю споживаються чи реалізуються впродовж одного виробничого циклу (або протягом 12 місяців) при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, що сприяє безперервності виробничо-комерційного циклу, а також дозволяє підтримувати достатній рівень ліквідності і прибутковості підприємства» [15].

Отже, підсумовуючи все вищесказане, відмітимо наступні відмінності досліджених понять, що полягають у наступному [3]:

1. Категорії «оборотні активи» і «оборотні кошти» є самостійними, ототожнювати їх невірно, що підтверджується різницею у наступних характеристиках:

- різні складові (до складу оборотних активів належать поточні фінансові інвестиції, які не включаються до складу оборотних коштів);
- різна тривалість періоду для функціонування (для оборотних коштів її визначають в один рік або

кругообіг, а для оборотних активів – в один рік або в операційний цикл);

- оборотні активи витрачаються у процесі виробництва, тоді як оборотні кошти авансовані у виробництво, тому вони «не витрачаються і не споживаються», внаслідок чого оборотні кошти виступають проміжною ланкою між активом і пасивом балансу.

2. Терміни «оборотні активи» і «оборотний капітал» ототожнювати невірно через те, що оборотний капітал виступає джерелом формування складових оборотних активів, тобто він фіксується в пасиві балансу, тоді як оборотні активи відображають характер їх розміщення і є частиною активу балансу.

Синтезуючи економічний, фінансовий та бухгалтерський підходи до трактування досліджених категорій, можна з упевненістю визначити поняття «оборотні активи» як грошові кошти та їх еквіваленти, які не обмежені у використанні, а також інші активи, що обслуговують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства та повністю споживаються протягом одного операційного циклу, або протягом дванадцяти місяців з дати складання балансу [4].

Оскільки обігові активи є складним та багатогранним поняттям за своєю сутністю, дане визначення не може бути ані остаточним, ані вичерпним, але воно враховує основні характеристики та особливості вищезазначеної категорії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сутність оборотних активів, їхній склад і структура [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/37204/> (дата звернення 11.03.18). – Назва з екрана.

2. Лимар Ю. В. Уточнення сутності категорії «оборотні активи» в системі суміжних понять [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/10_83119.doc.htm (дата звернення 11.03.18). – Назва з екрана.

3. Полторак А. С. Визначення сутності оборотних активів: сучасні науково-методологічні підходи [Електронний ресурс] / А. С. Полторак // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – Електронні дані. – [Дніпро : Дніпровський державний аграрно-економічний університет : ТОВ «ДКС Центр», 2013]. – № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2171> (дата звернення 11.03.18). – Назва з екрана.

4. Кузнецова Г. С. Визначення сутності обігових активів у системі суміжних категорій і понять [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/10_133780.doc.htm (дата звернення 11.03.18). – Назва з екрана.

5. Колумбет О. П. Оборотні активи: сутність, класифікація та структура у вітчизняній і зарубіжній практиці / О. П. Колумбет // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія : «Економіка і управління». – 2013. – Вип. 23–24. – С. 324–332.

6. Федоренко І. М. Критичний огляд наукових підходів щодо визначення економічної сутності оборотних активів [Текст] / І. М. Федоренко, А. І. Каталенець // Науковий вісник НГУ. – 2010. – № 5. – С. 122–125.

7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 / Мінфін України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Київ : Верховна Рада України 1994–2018 – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 11.03.18). – Назва з екрана.

8. Господарський кодекс України : редакція від 07.03.2018 [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Київ : Верховна Рада України 1994–2018 – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page6> (дата звернення 11.03.18). – Назва з екрана.

9. Янковська В. В. Економічна сутність оборотних активів підприємства [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/51630/47490> (дата звернення 11.03.18). – Назва з екрана.

10. Бойчик І. М. Економіка підприємств [Текст] : навч. посібник / І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан. – Львів : Сполом, 1998. – 212 с.

11. Алексєєв І. В. Поняття «оборотних активів» підприємства як економічної категорії / І. В. Алексєєв, О. І. Нич // Економічний простір. – 2010. – № 42. – С. 133–137.

12. Поважний О. С. Особливості визначення сутності та складу поняття «оборотні активи» / О. С. Поважний, Н. О. Крамзіна, Ю. В. Кваша // Економічний простір. – 2008. – №12/2. – С. 41–52.

13. Фаринович І. В. Економічна сутність оборотних коштів та джерела їх формування / І. В. Фаринович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 704 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 114–119.

14. Омельченко Л. С. Взаимосвязь и особенности понятий «оборотные активы», «оборотные средства», «оборотный капитал» в деятельности промышленных предприятий / Л. С. Омельченко, И. В. Пискулёва // Вісник Приазовського державного технічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2013. – Вип. 26. – С. 32–38.

15. Ізмайлова Н. В. Управління оборотними активами підприємств : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н. В. Ізмайлова ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ, 2009. – 20 с.

Нікіфорова Лілія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Крекотень Євген Геннадійович – студент групи РАМ–14б, факультет інфокомунікацій, радіоелектроніки та наносистем, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: ra14b.krekoten@gmail.com.

Nikiforova Liliya Oleksandrivna – Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Business Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Krekoten Evgeniy Gennadyevich – Faculty of Infocommunications, Electronics and Nanosystems, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Шляхи удосконалення системи управління інноваційною діяльністю підприємства за сучасних умов

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В статті досліджено підходи до трактування поняття «інновація». Підкреслено важливість підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю на підприємстві. Розглянуто шляхи удосконалення системи управління інноваційною діяльністю підприємства.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інвестиція.

Abstract

The article defines the essence of the «innovation» concept. The importance of improving the efficiency of management of innovation processes at the enterprise is emphasized. The ways of improvement of the management system of innovative activity of the enterprise are considered.

Keywords: innovation, innovative activity, investment.

За сучасних умов постійно зростаючої конкуренції здійснення успішної підприємницької діяльності неможливе без впровадження інновацій, які дозволяють підприємству вийти із кризи, здобути фінансову стабільність та є стратегічним джерелом завоювання стійких конкурентних переваг на різних рівнях господарювання. Саме тому дослідження шляхів удосконалення системи управління інноваційною діяльністю на підприємстві стає щодалі більш актуальним в економічній думці.

Проблемам управління інноваційною діяльністю в сучасній теорії та практиці приділяється досить багато уваги. Зокрема, концептуальні засади інноваційної діяльності за сучасних умов досить ґрунтовно вивчаються такими науковцями, як Амоша О., Бубенко П., Буркінський Б., Гальчинський А., Гесць В., Глазєв С., Гриньов А., Гриньова В., Грузнов І., Задорожний Г., Ілляшенко С. та ін.

Незважаючи на значну увагу науковців до інноваційного розвитку, і досі існує неоднозначність щодо трактування поняття інновацій. Це, в свою чергу, породжує проблеми в дослідженні інноваційної діяльності та одноставній інтерпретації результатів досліджень.

Проведений аналіз показав, що в загальному підходи до визначення поняття «інновація» можна згрупувати за такими напрямками [1]:

1. За ідейним підходом інновація – це зародження та практичне використання нової ідеї, погляду, підходу, результату інтелектуальної праці або те нове, що вперше увійшло до використання;
2. Процесний підхід розглядає інновацію як процес створення, перетворення, впровадження, використання та розширення можливостей, ідей, засобу;
3. За результативним підходом інновація – це кінцевий результат діяльності із створення, розробки та впровадження ідеї, методу, засобу, процесу, втілений у закінченій, готовій до використання формі;
4. Трансформаційний підхід розглядає інновацію як якісну елементну або кардинальну зміну вже існуючої ідеї, засобу, результату, процесу, фактору виробництва.

Проаналізувавши та узагальнивши існуючі дослідження, вважаємо, що «інновація» – це нововведення, яке забезпечує отримання певної вигоди (технічний, економічний, соціальний, екологічний ефекти), а найголовніше – комерційний ефект.

Інноваційна діяльність є складовою виробничо-господарської діяльності підприємства і орієнтована на вдосконалення виробництва та організаційно-економічних відносин на підприємстві.

Система управління інноваційною діяльністю на підприємстві передбачає вибір та реалізацію сукупності методів, прийомів та інструментів щодо перетворенням наукових досліджень, розробок та результатів науково-технічних досягнень у новий, покращений, конкурентоздатний продукт (технологію) для подальшої реалізації на ринку.

Управління інноваційною діяльністю повинно бути неперервним, цілеспрямованим, систематичним для досягнення стабільності та перспективного розвитку підприємства.

Слід зазначити, що у вітчизняній економічній теорії та практиці відбулося усвідомлення необхідності інноваційного напрямку розвитку, який забезпечить стале зростання економіки. Однак інноваційна активність вітчизняних підприємств і досі залишається досить низькою. За результатами 2016 року інноваційно-активними в Україні є 18,9 % підприємств від їх загальної кількості (16,6 % промислових підприємств), що є найвищим значенням даного показника починаючи з 2000 року. На противагу, у США, Японії, Німеччині та Франції частка інноваційних підприємств становить 70–80% від їх загальної кількості [2]. Така невтішна статистика головним чином пов'язана із відсутністю у вітчизняних підприємств необхідних ресурсів, браком вільних обігових коштів на розробку та впровадження нововведень, незацікавленість власників щось змінювати на підприємстві, недостатньо ефективною політикою держави тощо.

Як показує статистика розвинутих країн світу, задля підтримки інноваційної діяльності активно залучаються фінансові ресурси державного бюджету. Так, у 2015 році за даними Євростату середній рівень обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС–28 у ВВП становив 2,03 %. Більша частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,55 %, Швеції – 3,26 %, Австрії – 3,07 %, Данії – 3,03 %, Німеччині – 2,87 %, Бельгії – 2,45 %, Франції – 2,26 %, Словенії – 2,21 % [3]. Загрозливою тенденцією для України є погіршення динаміки рівня витрат на науково-технічну діяльність, задовільним значенням яких вважається 2 % від ВВП. Питома вага загального обсягу витрат на науково-технічну сферу в Україні в 2015 році становила 0,64 % ВВП (2013 р. – 0,77 %, 2014 р. – 0,66 %), що є найнижчим значенням показника за період з 2000 року [4].

Як показує світовий досвід, удосконалення системи управління інноваційною діяльністю підприємства потребує здійснення теоретичних і практичних пошуків можливостей її активізації не тільки на рівні підприємства, але й на рівні держави [5].

Так, на рівні держави можна виокремити такі основні напрямки удосконалення системи управління інноваційною діяльністю:

- 1) здійснення ефективної державної інвестиційної та промислової політики;
- 2) створення сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності в країні;
- 3) вдосконалення механізмів фінансування інноваційних процесів;
- 4) надання цільових субсидій підприємствам, які освоюють нові технології;
- 5) удосконалення правового забезпечення інноваційної діяльності;
- 6) удосконалення податкової політики (наприклад, надання податкової знижки на власні інвестиції в інноваційну діяльність).

Можна зробити висновок, що першочерговим завданням для української економіки є створення сприятливих умов для здійснення капіталовкладень в інноваційну сферу, активізація наявних ресурсів для збільшення інноваційного потенціалу, широке використання технологічних трансферів, розвиток венчурних механізмів освоєння нововведень тощо.

На рівні підприємства можна виокремити такі основні напрямки удосконалення системи управління інноваційною діяльністю [6]:

- 1) розробка інноваційної стратегії підприємства та послідовна її реалізація;
- 2) використання системного підходу під час здійснення технічного переозброєння та модернізації виробництва, створення унікальних технологій на всіх стадіях виготовлення продукції з метою збільшення її інтелектуальної складової та конкурентоспроможності;
- 3) впровадження інноваційного менеджменту в систему внутрішньо-фірмового управління;
- 4) пошук джерел інвестування інноваційного розвитку виробництва;
- 5) фінансування інноваційної розробки та реалізації інноваційних проектів;
- 6) впровадження нових, прогресивних форм організації праці, створення ефективної системи мотивації інноваційної діяльності;
- 7) інвестування розвитку трудових ресурсів та нарощування інтелектуального капіталу підприємства тощо.

Кожний з вище названих шляхів удосконалення управління інноваційною діяльністю підприємства, у свою чергу, можна розглядати як систему, яка включає комплекс заходів, що необхідно здійснити підприємству для забезпечення підвищення конкурентоспроможності виробництва на основі інноваційного розвитку.

Отже, для здійснення ефективної підприємницької діяльності підприємству постійно необхідно розробляти та впроваджувати інновації, удосконалюючи систему управління інноваційною діяльністю.

Ефективна система управління інноваційною діяльністю може стати дієвим інструментом в сучасній конкурентній боротьбі та джерелом розвитку підприємства. Заходи щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності повинні впроваджуватись не тільки на рівні підприємства, але й на рівні держави, забезпечуючи сприятливі інвестиційні умови; удосконалення інноваційної, економічної та податкової політики; удосконалення правового забезпечення в країні та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Глухова С. Сучасні підходи до визначення сутності інновацій / Глухова С. // Економічний аналіз. – 2008. – № 3. – С. 82–84.
2. О.Й. Лесько. Управління ризиками інноваційно-інвестиційної діяльності як основа стійкого економічного розвитку вітчизняних підприємницьких структур за умов глобалізації / О.Й. Лесько, І.В. Причеп, Н.М. Малініна // Соціально-економічні аспекти розвитку підприємництва в Україні : колективна монографія. – Умань : Видавець «Сочінський В.В.», 2018. – С. 216–223.
3. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>.
4. Проблеми інноваційного розвитку національної економічної системи за умов глобалізації / О.Й. Лесько, І.В. Причеп, Н.М. Малініна // Актуальні питання сучасної економіки : матер. IX Всеукр. наук. конф., 22 грудня 2017 р. – Умань : Видавець «Сочінський М.М.», 2017. – С. 116–118.
5. Ратушняк О. Г. Управління інноваційними проектами на промислових підприємствах / О. Г. Ратушняк, О. Г. Лялюк // Актуальні питання сучасної економіки : матер. VIII Всеукр. наук. конф., 24 грудня 2016 р. – Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2016. – Ч. 1. – С. 118-120.
6. Маслак О.О. Чинники впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств / О.О. Маслак, К.О. Дорошкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип.22.8. – С.269-274

Сікорська Лілія Володимирівна – студентка групи Моп–146, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Науковий керівник: **Причеп Ірина Валеріївна** – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

SikorskaLiliia V.- student, faculty of management and information security Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia.

Supervisor: Prychepa Iryna V. – Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor, Assistant Professor of the Chair of Economics Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено фінансові аспекти децентралізації, проведено аналіз дохідних джерел місцевих бюджетів, визначено напрями трансформації міжбюджетних відносин в контексті забезпечення фінансової самодостатності та самовідтворення регіонів та окремих територій

Ключові слова: децентралізація, фінанси, місцеві бюджети.

Abstract

The financial aspects of decentralization have been investigated, the analysis of revenue sources of local budgets has been carried out, directions of transformation of intergovernmental relations in the context of providing financial self-sufficiency and self-reproduction of regions and separate territories have been determined.

Keywords: decentralization, finance, local budgets.

Вступ

Однією з наймасштабніших реформ за часів незалежності є реформа децентралізації, яка передбачає передачу органам місцевого самоврядування від органів виконавчої влади значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності. Децентралізація спрямована на розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць або нижчих органів та організацій при одночасному звуженні прав і повноважень відповідного центру. Таким чином, повноваження, фінансові ресурси і контроль є фундаментом для формування ефективної моделі місцевого самоврядування.

Базовою складовою реформи децентралізації є фінансова, яка покликана зміцнити спроможність територіальних громад та підвищити рівень соціально-економічного розвитку регіонів шляхом передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і стабільних джерел доходів для їх реалізації.

Метою дослідження є визначення ролі фінансової складової децентралізації як базового фактору економічного розвитку територіальних громад.

Результати дослідження

Фінансова складова децентралізації є однією з найсуттєвіших, від якої, у великій мірі, залежить успішність функціонування об'єднаних територіальних громад. Збільшення економічно активних суб'єктів підприємницької діяльності, достатня кількість кваліфікованих трудових ресурсів, розвинена промислова та соціальна інфраструктура неможливі без належного рівня економічного розвитку відповідних територій, який, в свою чергу, забезпечується наявністю достатнього обсягу коштів у місцевих бюджетах. Наявність достатніх ресурсів у місцевих бюджетах є запорукою того, що територіальна громада матиме можливість надавати більш якісні послуги своїм жителям, реалізовувати соціальні та інфраструктурні проекти, створювати умови для розвитку підприємництва, залучення інвестиційного капіталу, розробляти програми місцевого розвитку та фінансувати інші заходи для покращення умов проживання жителів громади [1].

Джерелами зазначених коштів є доходи відповідних бюджетів (міських, об'єднаних територіальних громад, селищних, сільських) - податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, отримання яких передбачено законодавством України. Зупинимось на цьому питанні більш детально.

Лівову частку у доходах місцевих бюджетів складають надходження від сплати податків і зборів, перелік яких визначений у ПКУ, а в результаті децентралізації здійснений перерозподіл цих податків між державним та місцевими бюджетами. Нині 100% сплачених місцевих податків (податки на майно, єдиний податок, туристичний збір тощо) спрямовуються до загального фонду місцевих

бюджетів. Туди ж спрямовується частина загальнодержавних податків (60% ПДФО, 100% акцизного податку, податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності, більшість рентних платежів).

Так у 2017 році частка місцевих податків та зборів у власних доходах місцевих бюджетів (загальний фонд) складала 27,3%, що порівняно з 2014 роком у 39 разів більше. За попередніми прогнозами у 2018 році вона зросте до 30% [2].

Неподатковими надходженнями визнаються: доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; інші неподаткові надходження. За виключенням плати за ліцензії, пов'язані з виробництвом, торгівлею, експортом та імпортом алкогольних напоїв та тютюнових виробів, неподаткові надходження також майже в повному обсязі залишаються у місцевих бюджетах (плата за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів, адміністративні штрафи та інші санкції, плата за ліцензії на певні види господарської діяльності, адміністративний збір за проведення державної реєстрації підприємницької діяльності, речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень, державне мито, орендна плата за водні об'єкти, що надаються в користування на умовах оренди держаними адміністраціями та місцевими радами, тощо).

Доходи від продажу капітальних активів (основних фондів, державних запасів і резервів, землі, кошти від реалізації безхазяйного майна) також переважно залишаються у місцевих бюджетах.

Склад доходів різних рівнів місцевих бюджетів та нормативи зарахування доходів до відповідних бюджетів визначаються Бюджетним кодексом, зокрема ст. 66 визначено склад доходів загального фонду обласних бюджетів, ст. 64 – склад доходів бюджету міст обласного значення, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад, ст. 69 - склад доходів загального фонду бюджетів міст районного значення, сільських, селищних бюджетів, у ст. 69-1 – наведений перелік джерел наповнення спеціального фонду місцевих бюджетів, у ст.71 визначено джерела формування бюджету розвитку [3].

Відповідно до статистичних даних станом на січень 2018 року порівняно до січня 2017 року виконання власних доходів місцевих бюджетів збільшились на 26,3 % або на 3,2 млрд. грн. В цілому, протягом чотирьох років, власні доходи місцевих бюджетів збільшились у 2,8 разів – з 68,6 млрд. грн. у 2014 році до 192,7 млрд. грн. у 2017 році. Зазначена динаміка переконливо свідчить про підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, пошуку резервів їх наповнення, покращення ефективності адміністрування податків і зборів.

Важливу роль у формуванні бюджетної політики і організації бюджетного процесу займає міжбюджетне регулювання, метою якого є перерозподіл фінансових ресурсів між бюджетами для забезпечення відповідності повноважень на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за відповідними бюджетами та фінансових ресурсів, які мають забезпечувати їх виконання. Ефективність міжбюджетного регулювання полягає не тільки в збалансуванні місцевих бюджетів, а також у створенні стимулів для проведення на регіональному і місцевому рівнях раціональної бюджетної політики, ефективного використання податкового потенціалу, підвищення ефективності бюджетних витрат, що в результаті забезпечить високі темпи соціально-економічного розвитку регіонів.

Варто зазначити, що дохідна частина більшості місцевих бюджетів на сьогодні не відповідає обсягу запланованих видатків і саме тому міжбюджетні трансферти стають важливими інструментами забезпечення їх сталого розвитку. Перелік міжбюджетних трансфертів, які можуть передбачатися у державному бюджеті для місцевих бюджетів, визначено ст. 97 Бюджетного кодексу України, а їх обсяги затверджуються законом про державний бюджет на поточний рік і надаються місцевим бюджетам, які мають взаємовідносини з державним бюджетом [4].

У цілому обсяг міжбюджетних трансфертів, що надаються з державного бюджету місцевим бюджетам на 2018 р, передбачено у сумі 308,4 млрд. грн.

Найбільшу питому вагу в складі трансфертів загального фонду займають субвенції:

- на здійснення державних програм соціального захисту: пільги та житлові субсидії – 73,7 млрд. грн., допомога сім'ям з дітьми, соціальна допомога на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування – 60,7 млрд. грн.;

- медична - 57,4 млрд. грн., яка враховує видатки на надання вторинної, третинної та екстреної медичної допомоги населенню;

- освітня – 61,7 млрд. грн., обсяг якої визначено на основі нової формули виходячи з розрахункової кількості ставок педагогічних працівників, визначеної на підставі навчального навантаження та нормативної наповнюваності класів, а також середньої заробітної плати вчителя в умовах 2018 року [4, дод.6, 7]

Обсяг державної фінансової підтримки на реалізацію інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку на 2018 рік збільшено, порівняно з 2017 роком, і він становить 12,9 млрд грн., у тому числі:

- 6 млрд. грн. – за рахунок Державного фонду регіонального розвитку (з яких за загальним фондом 4 млрд грн, за спеціальним – 2 млрд грн);
- 1,9 млрд. грн. – за рахунок надання субвенції на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад;
- 5 млрд. грн. – за рахунок субвенції здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій.

За результатами горизонтального вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів базова дотація визначена в сумі 8,18 млрд. грн, реверсна – 5,4 млрд. грн проти відповідно 5,9 млрд. грн та 3,9 млрд. грн у 2017 році. Водночас, з кожним роком збільшується кількість самодостатніх і фінансово незалежних бюджетів, які не потребують державної допомоги, оскільки індекс податкоспроможності знаходиться в межах від 0,9 до 1,1 до середнього показника по Україні [4]. Зазначене є свідченням підвищення рівня фінансової забезпеченості місцевих бюджетів та підтвердженням позитивних тенденцій зростання їх ресурсної бази в результаті фінансової децентралізації та формування спроможних об'єднаних територіальних громад.

Висновки

Фінансова складова децентралізації є базисом реформи місцевого самоврядування. На сьогодні вже зроблено ряд позитивних кроків у сфері фінансової децентралізації на законодавчому та організаційному рівнях, що дозволило розширити податкову базу місцевих бюджетів і закріпити за ними близько п'ятдесяти джерел доходів. Передача фінансових ресурсів, видаткових повноважень та відповідальності органам місцевого самоврядування спонукає їх більш раціонально приймати рішення, що стосуються отримання та розпорядження власними коштами (доходами та видатками), здійснювати стратегічне планування соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Вектор організації міжбюджетних відносин, в процесі подальшого реформування, має бути спрямований на зменшення залежності місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету, що стимулюватиме місцеві бюджети до пошуку додаткових джерел доходів для фінансування власних та закріплених повноважень, підвищення ефективності використання одержаних коштів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Децентралізація. Фінанси. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/finance>
2. Результати фінансової децентралізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/finance/gallery>
3. Бюджетний кодекс України. Кодекс № 2456-17 в редакції від 01.01.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
4. Маркович Г. Формування місцевих бюджетів на 2018 рік: міжбюджетні трансферти. Частина III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/6634>
5. Про Державний бюджет України на 2018 рік. Закон України від 07.12.2017р. № 2246-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>

Наталія Миколаївна Малініна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м.°Вінниця, e-mail: malininann@gmail.com

Malinina Nataliia M. – PhD in Economics, Associate Professor of Department of Economics of Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: malininann@gmail.com

ВИДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проведено класифікацію видів економічної ефективності стандартизації. Проаналізовано методи оцінки економічної ефективності впровадження стандартів.

Ключові слова: стандартизація, економічна ефективність, ефективність стандартизації.

Abstract

Classification of types of economic efficiency of standardization is carried out. Methods of assessing the economic efficiency of implementation of standards are analyzed.

Key words: standardization, economic efficiency, standardization efficiency.

Вступ

Ефективність стандартизації проявляється в тому, що стандарти як документи, маючи відносно низьку вартість, при впровадженні дозволяють покращити діяльність підприємства, продукцію, послуги, а отже - отримати прибуток, який доволі часто вищий за вартість купленого стандарту.

Стандартизація - діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усуненню бар'єрів у торгівлі і сприянню науково-технічному співробітництву[1].

Найважливішою функцією стандартизації є прискорення впровадження та освоєння нової техніки, сучасних технологій, що призводить до підвищення та поліпшення якості товарів і послуг. В нормативних документах встановлюються основні показники до якості товарів та послуг, які виробляються і надаються сьогодні, а також показники цієї продукції на майбутнє шляхом включення в них перспективних вимог. Тому ефективність від стандартизації по суті є ефектом від впровадження науково-технічного прогресу в матеріальному виробництві на базі методів і засобів стандартизації [2].

Питання економічної ефективності стандартизації продукції та послуг досліджуються такими авторами як: Л.С. Кириченко, О.В. Коваль, А.А. Самойленко та іншими.

Визначення економічної ефективності стандартизації – складне завдання, яке охоплює певні напрямки економіки країни.

Під економічною ефективністю стандартизації розуміють підвищення продуктивності суспільної праці чи економію витрат живої і відтвореної праці, що пов'язано із задоволенням різноманітних потреб суспільства. Цей критерій у найбільш загальному вигляді відображає економічну корисність здійснюваних заходів зі стандартизації. Разом із цим в кожному окремому випадку цей критерій має свій конкретний зміст і форму вираження.

Проектна економічна ефективність — це можлива ефективність, яка визначається при розробці перспективних та поточних планів. При визначенні народногосподарського ефекту враховується фактор часу (за який час окупляться витрати на проведення робіт на стадії проектування). Чим менший термін проектних робіт до серійного виробництва продукції, тим вищим буде економічний ефект.

Залежно від мети визначення економічної ефективності, повноти охоплення економічних наслідків стандартизації, масштабів проведення розрахунків (економіка в цілому, галузь, підприємство) і періоду часу, в який виконуються розрахунки (стадія розробки стандарту,

впровадження стандарту, випуск і експлуатація стандартної продукції"), економічну ефективність класифікують за такими видами (таблиця 1).

Таблиця 1. Класифікація видів економічної ефективності стандартизації [2]

Види економічної ефективності стандартизації	Класифікаційна ознака	Зміст окремих видів
Абсолютна порівняльна	Мета визначення: - виявлення загальної суми ефекту; - визначення коефіцієнта економічної ефективності;	Абсолютна - визначається відношенням приросту національного доходу в порівняльних цінах. Порівняльна - визначається при виборі найкращого із можливих варіантів заходів до стандартизації і характеризує переваги одного варіанта перед іншими.
Розрахункова фактична	Стадія проведення розрахунків: - розробка; - впровадження нормативних документів; - випуск стандартної продукції; - експлуатація стандартної продукції	Розрахункова - визначається на основі нормованих даних, які отримані при впровадженні нормативних документів на конкретному підприємстві чи в окремому відомстві. Фактична - визначається на основі фактичних даних, які отримані в результаті випуску та експлуатації стандартизованої продукції в конкретних умовах відомства чи підприємства.
Загальна приватна	Повнота охоплення наслідків стандартизації	Приватна - характеризує економічну доцільність окремих видів нормативних документів чи приватний ефект, який отримують у різних сферах створення і споживання стандартної продукції.

При визначенні виду економічної ефективності стандартизації використовують різні показники. Так, при визначенні порівняльної ефективності використовують витрати, термін окупності, коефіцієнт економічної ефективності та інші.

Існують декілька методів оцінки економічної ефективності впровадження стандартів, які розподіляються на якісні та кількісні.

Якісні методи розрахунку дають змогу провести порівняльний аналіз стандартів, які впроваджуються з існуючими. Кількісні методи розрахунку надають можливість оцінити ефективність стандартизації в кількісних характеристиках в залежності від критерію оцінки [3].

Розглянемо існуючі методи оцінки економічної ефективності впровадження стандартів. Класифікацію існуючих методів оцінки економічної ефективності впровадження стандартів відображено на рис. 1.

Матричний метод полягає у використанні спеціальних таблиць (матриць), які після їх заповнення дають змогу зробити порівняльний аналіз.

Метод оцінювання ефективності стандартизації дає змогу коефіцієнтами вагомості об'єктів і видів стандартів визначити пріоритетність нових стандартів. Відповідно до методу оцінки ефективності стандартизації за коефіцієнтами вагомості всі об'єкти та види стандартів поділяють на групи, кожна з яких має свої коефіцієнти вагомості. Загальний чи табличний коефіцієнт вагомості визначають як:

$$W = xy, \quad (1)$$

де W – коефіцієнт вагомості стандартів; x і y – коефіцієнти вагомості об'єктів та видів стандартів. Безпосереднє визначення економічної ефективності H заданих стандартів ведуть за формулою

$$H = Q \cdot m \cdot VN, \quad (2)$$

де H – економічна ефективність стандарту; Q_m - обсяг виробництва конкретного виду продукції в певний період, ум. од.; V – фактор оцінювання заданої продукції; N – обсяг стандартизації.



Рис. 1. Класифікація існуючих методів оцінки економічної ефективності впровадження стандартів

Метод аналізу нового стандарту полягає у визначенні та аналізі економічної ефективності його за наступними критеріями:

- зменшення кількості різновидів (типорозмірів) продукції однакового призначення;
- підвищення коефіцієнта взаємозамінності;
- підвищення коефіцієнта стандартизації.

Цей метод використовують переважно для визначення економічної ефективності стандартів на продукцію (ТУ, технічних специфікацій тощо) та їх удосконалення.

Вибір методики розрахунку економічної ефективності стандартизації визначається, у першу чергу, джерелом отримання економічного ефекту, а також наявністю тих чи інших вихідних даних, які використовуються у розрахунках.

Висновки

Визначення ефективності стандартизації займає важливе місце в загальній теорії стандартизації. Дослідження видів економічної ефективності та існуючих методів оцінювання ефективності дозволяє констатувати, що економічний ефект стандартизації є важливим показником при обґрунтуванні доцільності розробки і використання нормативних документів, вибору оптимальних параметрів, раціонального розподілу ресурсів і оцінки подальшого розвитку стандартизації. Причому, визначення економічного ефекту від стандартизації дозволяє привести показники якості продукції у відповідність із сучасними досягненнями науки і техніки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про стандартизацію: Закон України від 05.06.2014 №2408-111 (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>.
2. Бондаренко С.М. Методологічні основи ефективності стандартизації / Бондаренко С.М., Валага Л.Ю. Вчені записки Університету «КРОК». - Випуск 32. - Том 1. - 2012.
3. Кириченко Л.С. Стандартизація і сертифікація товарів та послуг: підручник Л.С. Кириченко, А.А. Самойленко. - Х.: Вид-во «Ранок», 2008.-240 с.

Плешко Олена Олександрівна — студентка групи МСС-14б, факультет комп'ютерних систем і автоматики, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: fkca.mcc14poo@gmail.com

Глущенко Лариса Дмитрівна — канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: lglushenko@gmail.com

Pleshko Elena A. — student of group MSS-14b, faculty of computer systems and automatics, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia, e-mail: fkca.mcc14poo@gmail.com

Glushchenko Larysa D. — Cand. Sc. (Econ.), Assistant professor of the Chair of Economics of Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: lglushenko@gmail.com

ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто причини молодіжного безробіття в Україні та запропоновано шляхи вирішення даної проблеми.

Ключові слова: безробіття, причини безробіття, молодь, молодіжне безробіття.

Abstract

The reasons of youth unemployment in Ukraine are considered and ways of solving this problem are proposed.

Key words: unemployment, causes of unemployment, youth, youth unemployment.

Вступ

Невід'ємною частиною життя для кожної працездатної людини є робота. Одним із визначних факторів економічного та соціального розвитку будь-якої країни є професійне становлення її молоді. Однією з головних проблем більшості країн світу є молодіжне безробіття.

Проблемні аспекти безробіття молоді досліджуються у працях таких вчених, як В. Брич, В. Петюх, Е. Лібанова, Л. Щетиніна та інших. Проте, це питання є досить актуальним, особливо для українських реалій.

Відповідно до Закону України "Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні", до молоді відносяться громадяни України віком від 14 до 35 років [1].

На початку 2017р. статус зареєстрованого безробітного в державній службі зайнятості мали 429 тис. осіб. Із загальної кількості безробітних 34,6% – молодь у віці до 35 років. За професійними групами найбільший попит на робочу силу на кінець травня 2017р. спостерігався на найпростіші професії (17,4% від загальної кількості заявлених вакансій), кваліфікованих робітників з інструментом (16,1%) та працівників сфери торгівлі та послуг (15,8%), а найменший – на кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства (0,8%) і технічних службовців (8,0%) [2].

Рівень безробіття молоді в нашій країні можна порівнювати з африканськими і латиноамериканськими країнами. При цьому справжні масштаби молодіжних проблем на ринку праці набагато більші, адже ту роботу, яку молоді все-таки вдається знайти, навряд чи можна назвати гідною та перспективною. Молоді спеціалісти стикаються з порушенням своїх прав, змушені погоджуватися на неповну зайнятість і готові працювати без офіційного працевлаштування.

Молодіжне безробіття — соціальноекономічне явище, при якому особи у віці 14 -35 років перебувають у пошуку роботи і готові приступити до неї, але не можуть реалізувати своє право на працю, тим самим втрачають основні засоби до існування. Даний вид маргінального безробіття є індикатором соціального стану молоді і відображає ступінь адаптації молоді на ринку праці.

Пошук роботи має вигляд конкурентної боротьби за робочі місця. Оплата праці – низька і не відповідає вимогам повного відтворення робочої сили, зміцненню здоров'я і відновленню рівня працездатності молоді. Як наслідок, знижується мотивація до суспільно-корисної праці.

Тому не вирішенні проблеми з працевлаштуванням молоді призводять до:

- зростання безробіття;
- міграції;
- зниження рівня життя;
- кримінального способу заробітку.

Одні з головних причин зростання молодіжного безробіття є:

- незадовільна загальна економіко-політична ситуація у країні;
- спад економіки;
- скорочення попиту на робочу силу;
- відмова у працевлаштуванні через відсутність досвіду роботи;

- відсутність навичок, необхідних на наявних робочих місцях;
- невідповідність кваліфікації молодих спеціалістів вимогам роботодавців.

Усі ці фактори спричиняють дисбаланс між попитом та пропозицією, що є основною причиною безробіття. Також негативною тенденцією є невідповідність потреби у спеціалістах за окремим фахом, що знову таки зумовлено популяризацією окремих професій в сфері, наприклад, програмного забезпечення.

Для вирішення проблеми безробіття молоді необхідно вжити негайних заходів. До цих заходів належить 4 групи суб'єктів: держава, роботодавці, молоді спеціалісти, навчальні заклади. Тому, кожен з цих суб'єктів має реалізувати заходи для працевлаштування молоді.

Для подолання проблеми безробіття молоді, державною службою зайнятості здійснюються заходи щодо сприяння зайнятості населення: надання інформаційних, консультаційних та профорієнтаційних послуг, створення банку вакансій та пошук підходящої роботи, сприяння в працевлаштуванні громадян, у тому за рахунок реєстрації підприємницької діяльності, організація професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації безробітних, організація і фінансування громадських робіт, виплата допомоги по безробіттю [2]. Разом з тим існує певний дисбаланс між характеристиками бажаної і дійсної роботи. Так, більшість випускників навчальних закладів, які перебувають на обліку як безробітні, мають економічні, бухгалтерські та юридичні спеціальності. Проте, найбільш затребуваними є робітничі професії (токарі, фрезерувальники, верстатники, наладчики устаткування, слюсарі, муляри, будівельники, швачки тощо). З професій службовців затребувані інженери різних профілів (інженериконструктори, інженеритехнологи, механіки, метрологи), вихователі дитячого садка, лікарі, фельдшери, медсестри, вчителі[3].

Теза про те, що молоде поповнення - це і управлінський резерв, і зростання продуктивності, і якісно нова робоча сила, широко відома. Проте, саме в цьому аспекті і виникають протиріччя. На сьогодні склалася тенденція, що молодь, отримавши професійну технічну освіту, після закінчення вищих навчальних заходів, в кращому випадку поповнює когорту менеджерів з продажу. «Інженери» торгують обладнанням, «технологи» - технологіями. Це пов'язано не тільки зі спадом промисловості, а й з тим, що для молоді працювати на промислових підприємствах - неможливо, оскільки праця в сфері торгівлі є більш престижною та оплачувальною, ніж праця в сфері промисловості [4].

На рівні держави необхідно створити загальну Online платформу пошуку роботи для молоді, збільшити кількість місць державного замовлення для непопулярних професій та скоротити бюджетне фінансування популярних спеціальностей, створити додаткові дієві пільги для роботодавців у разі влаштування спеціаліста на перше робоче місце.

На рівні роботодавців доцільно пропонувати програми стажування, практики для молодих спеціалістів, проводити дні відкритих дверей, розвивати молодіжні проекти, залучати додаткові інвестиції у ці напрямки; створювати літні програми працевлаштування студентів, що дозволять здобути досвід після під час навчання.

В свою чергу, молодь повинна бути зацікавлена у проходженні тренінгів, мастер-класів та стажування. Необхідно активно відвідувати ярмарки вакансій, розміщувати резюме на порталах пошуку роботи.

Навчальні заклади повинні запропонувати студентам нові, такі які відповідають часу, дисципліни та вдосконалити практику для студентів, а саме, надавати бази практики безпосередньо на підприємствах та контролювати обов'язкове її проходження, проводити спільно з роботодавцями конференції та ярмарки з працевлаштування студентів.

Сьогодні необхідно розвивати ініціативу молоді щодо професійної підготовки та працевлаштування, заохочення її до активного пошуку роботи й отримання спеціальності або професії, що користується попитом на ринку праці. Дуже важливим є надання для молоді повної та кваліфікованої інформації щодо перспектив професійного зростання.

Висновки

Безробіття молоді в Україні напругу залежить від стану економіки. Проблема безробіття молоді в Україні є однією з головних. Безробіття створює цілий комплекс проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, підприємство — персонал. Зростає соціальне напруження. Державна політика подолання безробіття молоді не є ефективною. Це підтверджується відсутністю зв'язку між ВНЗ і ринком праці, недостатнім стимулюванням роботодавців, які створюють робочі місця для молоді. Отже, рішення проблем безробіття молоді, невідповідність ринку освітніх послуг і потреб ринку праці можливо тільки з позиції комплексної, системної співпраці між державою, роботодавцями, молоддю та навчальними закладами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закону України "Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>
2. Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=3054 Економіка та держава № 4/2016
3. Діденко Н. В. Проблема та шляхи вирішення молодіжного безробіття в сучасному суспільстві / Н. В. Діденко, О. Ф. Родак // Економіка та держава. - 2016. - № 4. - С. 81-84.
4. Глущенко Л.Д. Проблемні аспекти кадрового розвитку малих та середніх промислових підприємств / Глущенко Л.Д., Пілявоз Т.М. // Матеріали XI міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми економіки підприємств в сучасних умовах". - Київ, НУХТ, 2015. - С. 94 - 96.

Зінківська Інна Іванівна — студентка групи МСС-14б, факультет комп'ютерних систем і автоматики, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: fkca.mcc14.zii@gmail.com

Глущенко Лариса Дмитрівна — канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: lglushenko@mail.ru

Zinkivska Inna I. — student of group MSS-14b, faculty of computer systems and automatics, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia, e-mail: fkca.mcc14.zii@gmail.com

Glushchenko Larysa D. — Cand. Sc. (Econ.), Assistant professor of the Chair of Economics of Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: lglushenko@mail.ru

АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ СОКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено сучасний стан ринку соків в Україні. Охарактеризовано ринок соку в Україні, Представлено види сокової продукції, які продаються на ринку України. Проаналізовано фактори, які впливають на розвиток ринку сокової продукції.

Ключові слова: сокова продукція, аналіз ринку сокової продукції, конкурентноспроможність.

Abstract

The present state of the juice market in Ukraine is described. The juice market in Ukraine is described. The types of juice products sold in the Ukrainian market are presented. The factors influencing the development of juice production are analyzed.

Key words: Juice production, juice production market analysis, competitiveness.

Сучасний економічний стан України є дуже складним, проте саме під час такого стану стає можливим отримання конкурентних переваг, недоступних в період стабільності. Підприємства, які спроможні запропонувати ринку сучасні інновації, можуть закріпити успіх на етапі стабілізації та зростання. Питання розвитку ринку сокової продукції розглядали такі українські вчені як: Власенко Н. А.[1], Свтушевська О.О., Бабуріна С.І.[2], Надточій І.І.[3], Суббота В.І.[4] та інші.

В даний час структура роздрібної торгівлі змінюється в напрямку зниження вартості продукції і скорочення асортименту для зменшення витрат, при цьому ринок соків в Україні у порівнянні з країнами ЄС і США не є насиченим.

Термінологія соків і сокових напоїв довгий час не була якісно розробленою, однак сучасні державні стандарти України вже в достатній мірі відповідають світовим вимогам. Ринок соків сприяє постійному оновленню асортименту своєї продукції, що пов'язано із намаганнями виробників утримувати, а то й наростити свої позиції на ринку. Сьогодні на українському ринку соків спостерігається висока конкуренція. Виробництвом соків займаються майже 400 підприємств, 20 з яких добре відомі українським споживачам. На ринку представлені соки, соки з м'якоттю, нектари, морси, коктейлі, сокові напої та напої з додаванням соку. Всі ці позиції відрізняються вмістом соку і особливостями приготування. Вміст соку становить не менше 25% для нектарів (не менше 50% для апельсинових, яблучних, грейпфрутових, виноградних, мандаринових і томатних), не менше 15% для коктейлів (рідкого продукту, отриманого з суміші соків або пюре, або концентрованих соків з додаванням або без додавання підготовленої питної води, молочних добавок, шматочків фруктів або овочів), не менше 15% для морсів (рідких продуктів, отриманих зі свіжих або заморожених ягід, фруктового соку або з концентрованого натурального фруктового соку або пюре, змішаних з підготовленою питною водою і цукром), не менше 10% для сокових напоїв.

Україна - один з 5 найбільших світових експортерів соку. Найбільше країна експортує яблучного соку. У 2015 році Україна поставила на ринок 116,7 тис. тонн соку. За січень-листопад 2016 року Україна експортувала 63,3 тис. тонн соку. Значно скоротився експорт соку в Росію. У 2014 році туди направляли 14% від загального експорту соку. У 2015 році ця цифра впала до 0,7%. З 2016 року ЄС надав Україні квоти на безмитні поставки яблучного і виноградного соку в розмірі 10 тис. тонн. Квоти були використані повністю ще в 1 кварталі 2016 року. На зовнішній ринок Україна експортує сік найвищої, преміальної якості [5].

На ринку соків спостерігається висока конкуренція. 98% всієї продукції на українському ринку соків представлені 4 великими компаніями: Sandora, Vitmark, Coca-Cola і Ерлан. Еті компанії виробляють соки та нектари, залишаючи недоторканим сегмент соків прямого віджиму. Саме тому невеликі оператори ринку, а також фреш-бари, поступово завойовують популярність тим, що у них можна купити і випити свіжовичавлений сік. Сегмент свіжих соків є привабливим, однак його недоліком є висока вартість [6].

Головним лідером ринку соків є ТМ «Сандора», що входить до складу компанії «PepsiCo». Успіх компанії полягає у високій якості продукції, а також використання найсучаснішого обладнання у виробництві, що забезпечує європейський рівень якості соків. Доля компанії на ринку в Україні складає 49 %. П'яту частину продукції «Сандора» постачає на експорт.

За даними досліджень, 34% споживачів готові економити на соках і нектарах. Це пов'язано з інфляцією та зниженням рівня життя в Україні. З 2016 року попит продовжує знижуватись, тільки сегмент бюджетної продукції залишався відносно стабільним. Дана ситуація призводить до складних рішень. З одного боку, в умовах зниження доходів населення необхідно зменшувати витрати і поставляти продукцію за мінімальними цінами. З іншого боку, вартість витрат виробництва і маркетингу відчутно підвищилася. Так, тільки вартість продукції вітчизняних виробників сокових концентратів зросла на 30-100%. До цього додається постійне скорочення виробничих площ через багаторазове подорожчання ресурсів для посівної і догляду за плантаціями, що призводить до негативних прогнозів щодо зростання вартості продукції. У 2015 році всі виробники сокової продукції підняли ціни в середньому на 20-30% і це зростання продовжується. Кліматичні умови і стан інфраструктури в Україні не дозволяють вирощувати велику кількість різних видів плодів для індустрії. В основному, потужності з виробництва концентратів працюють тільки з яблучним і томатним сировиною. Значно менше виробляються концентрати та соки з кісточкових плодів і ягід, а як буде сказано далі, вони складають більшу частину споживчих переваг. Цитрусові і екзотичні плоди повністю продуктом імпорту, а тому істотно залежать від курсів валют і іноземних врожаїв, на які українські виробники впливу не мають [7]

Необхідно пам'ятати, що курентоспроможність продукції визначається тільки тими властивостями, що становлять інтерес для покупця і гарантують задоволення даної потреби. Так, наприклад, для яблучних соків та нектарів найбільше значення у формуванні споживчих властивостей мають органолептичні показники (смак, запах, зовнішній вигляд). Органолептичні властивості яблучних соків та нектарів визначаються за допомогою сенсорного аналізу за такими показниками: а) зовнішній вигляд - включає оптичні характеристики, такі як прозорість і колір; б) показник запаху - виділяється як самостійна ознака. Його оцінюють без урахування смакових відчуттів; в) показник смаку - характеризується основними видами смаку: солодкий, кислий, солоний, гіркий.

Аналіз ринку соків показує, що для того, щоб зменшити собівартість і зробити продукт більш доступним для споживача, виробники соків переходять на напої та нектари (більший вміст води) і намагаються скоротити продукти зі 100% вмістом соку. У зв'язку з економічним спадом в Україні і зниженням споживчого попиту на продукцію сокової категорії на внутрішньому ринку, актуальною стає можливість розширення експортних ринків. Закриття ринку Російської Федерації негативно відбилася на показниках продажів соків, оскільки він становив 40-60% всього експорту сегмента.

Виходом є можливість використання безмитного експорту продукції в країни ЄС. Даний підхід має кілька позитивних наслідків: по-перше, можливість отримувати прибуток в стабільній валюті, по-друге, отримання передового досвіду, впровадження якого в Україні може дати великі конкурентні переваги, по-третє, укладення контрактів з ритейлом для співпраці.

Висновки

Ринок соків в Україні досить місткий, проте внаслідок високої залежності від платоспроможності населення, він працює нерівномірно. Враховуючи складну політичну та економічну ситуацію в Україні досить важко спрогнозувати ситуацію, яка склеться на ринку соків, проте, однозначно можна стверджувати, що ціни соковиробників будуть зростати. Понад 70% ринку належить ТОП-4 виробникам (Sandora, Vitmark, Coca-Cola і Ерлан.Еті), що говорить про істотну консолідацію галузі та відсутності перспектив для невеликих виробників. Втім, успіх завжди можливий при наявності оригінальної ідеї, яка дозволить зайняти вузьку нішу навіть на проблемному ринку. Споживачі орієнтовані на натуральні, якісні соки відомих виробників. В якості рекомендацій необхідно відзначити досить низький відсоток впливу реклами на покупку того чи іншого соку. Є зрозумілим, що на вибір продукту впливає власна оцінка споживачем якості соку. Виходячи з цього, для підвищення продажів необхідно в першу чергу підвищувати якість соків, що виготовляються.

Існують суттєві проблеми, що заважають підвищити експорт української продукції на європейський ринок. Система торгівлі продовольчими товарами характеризується високим рівнем конкуренції і

насиченості. В таких умовах важливим стає усунення нетарифних засобів регулювання ринку. Гармонізація українських стандартів і технічних регламентів є одним з пріоритетів подолання подібних бар'єрів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Власенко, Н. А. Ринок соків в Україні та одна з альтернатив підвищення конкурентоспроможності продукції / Н. А. Власенко // Автоматика. Автоматизація. Електротехнічні комплекси та системи. – 2007. – № 1. – С. 163-173.
2. Євтушевська, О. О. Тенденції розвитку українського ринку соків, нектарів, напоїв, що містять сік, морсів / О. О. Євтушевська, С. І. Бабуріна // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 3. – С. 46-52.
3. Надточій, І. І. Формування та реалізація конкурентної стратегії підприємств з виробництва соків [Текст] : автореф. канд. екон. наук, спец. : 08.00.04 / І. І. Надточій. – Одеса : «Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України», 2011. – 17 с.
4. Суббота, В. І. Класифікація споживачів на основі сегментації ринку соків України [Текст] / В. І. Суббота //
5. Офіційний сайт компанії «KOLORO» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://koloro.ua>
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Вичавити соки. В Україні скорочується випуск соків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua1.com.ua/publications/vichaviti-soki-v-ukrajini-skorochuetsya-vipusk-sokiv-7439.html>.

Слижук Анжеліка — студентка групи MCC-14б, факультет комп'ютерних систем і автоматики, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: fkca.mcc14poo@gmail.com

Глущенко Лариса Дмитрівна — канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: lglushenko@gmail.com

Slizuk Angelica — student of group MSS-14b, faculty of computer systems and automatics, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia, e-mail: fkca.mcc14poo@gmail.com

Glushchenko Larysa D. — Cand. Sc. (Econ.), Assistant professor of the Chair of Economics of Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА НАПРЯМКИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ В УКРАЇНІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

На підставі аналізу літературних джерел щодо причин виникнення криз в економіці, було запропоновано заходи щодо зменшення економічних наслідків кризи.

Ключові слова: економічна криза, інфляція, безробіття, розвиток.

Abstract

Based on the analysis of literary sources about the causes of economic crises, measures were proposed to reduce the economic consequences of the crisis.

Key words: economic crisis, inflation, unemployment, development

Економічна криза – це стрімке погіршення соціально-економічного стану країни із скороченням обсягів виробництва, повним порушенням сталих господарських зв'язків, що викликає появу таких макроекономічних наслідків як інфляція та безробіття, скорочення виробничих потужностей. Вона є однією з фаз економічного циклу, під час якого відбуваються порушення пропорційності розвитку господарських процесів, зменшення доходів виробничого комплексу та скорочення доходів населення. Затяжні кризи приводять до депресивного стану виробничого сектору із перспективою повного занепаду та поступового зубожіння громадян країни [1].

До науковців, які досліджують різні аспекти економічної кризи відносяться К. Родбертус та Т.Мальтуса, Р. Гільфердінг, М. Туган-Барановський (праці по теорії економічних циклів), О.В. Василенко, А.Г. Грязнова, Л.О. Лігоненко, А. Д. Чернявський, З. Є. Шершньова (виникнення криз на підприємствах), В.М. Геєць, А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, М. І. Сивульський, А.А. Чухно (особливості виникнення і перебігу фінансово-економічних криз), В.А. Барсамов, С. Я. Лавренов, Р.Ф. Матвеев та А. Шубін (вивчення політичних криз), А.Г. Здравомислов та Н.І. Лапін (соціологічні аспекти криз) та інші.

Питання напрямків та шляхів подолання економічної кризи залишається відкритим і потребує подальшого вивчення.

Є досить багато різних причин виникнення кризи в економічній системі, серед них можна виділити такі, які пов'язані із циклічними потребами модернізації, що відображають помилки й недоліки в процесі управління, та так, які можуть передбачати виникнення несприятливих кліматичних явищ.

Також причинами економічної кризи можуть тенденції пов'язані з стратегією розвитку світової економіки, конкуренцією, політичною ситуацією в сусідніх країнах, а також пов'язані з внутрішніми конфліктами, недоліками у фінансовій політиці, недосконалістю управління, недостатньою активністю у реалізації інноваційної й інвестиційної політики тощо.

Особливої уваги заслуговують в даному випадку внутрішні причини кризових явищ в економіці, тобто саме їм можна протидіяти найбільш ефективно, адже запровадження та застосування антикризового управління дозволить вберегти національну економіку навіть від несприятливих факторів, що виникають на глобальному рівні.

Сучасна ринкова економіка знаходиться під значним впливом держави, що здатна суттєво змінювати хід економічного циклу та характер економічної динаміки. За активного впливу держави видозмінюється самий механізм циклічного руху. Важливими важелями, за допомогою яких держава може впливати на економічний цикл, це кредитно-грошові та бюджетно-податкові інструменти.

Останні десятиліття Україна перебуває у постійному кризовому стані, який змінює свій характер з економічного в політичний, з політичного в соціально-культурний і при цьому завжди залишаючи свій відбиток на людському факторі, збільшуючи напруження у суспільстві.

Дослідження динаміки економічних процесів в Україні дозволяють зробити висновок, що економіка перебуває в стадії глибокої кризи. Суттєве погіршення економічної ситуації почалося ще у 2014 році і було обумовлене веденням військових дій на сході України, що викликало ланцюжкову реакцію дисбалансу усіх макроекономічних показників [2].

Під час кризи відбулося багато безповоротних змін. Радикально змінилася географічна структура доступних зовнішніх ринків. Було зруйновано або втрачено частку виробничого потенціалу, яка визначала промислову та експортну спеціалізацію України (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка зміни індексу промислової продукції в Україні 2010-2017 рік [4].

Станом на 01.01	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс промислової продукції	89,2	97,7	100	97,4	91,7	73,3	71,9	73,5	76,1

Змінилася геополітична обстановка, що змушує переосмислювати транзитний статус України.

На сьогодні поточна економічна ситуація характеризується подальшим занепадом. До основних факторів відносяться зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів; ускладнення відносин з основними торгівельними партнерами та відтік інвестицій.

Є зрозумілим, що відновлення позитивної динаміки неможливе без структурних зрушень.

Структурні зміни неможливі без інвестиційних процесів, які потребують відновлення фінансової спроможності та позитивних очікувань вітчизняних та закордонних інвесторів. Проте прогноз щодо відновлення інвестиційної динаміки є песимістичним і залишатиметься таким, доки не буде вирішено головну проблему — кризу суспільної довіри громадян до носіїв законодавчої та виконавчої влади, їх спроможності вирішувати стратегічні завдання та гарантувати і підтримувати норми суспільного порядку, що у стабільних спільнотах зазвичай є основою суспільного договору, на якому базується держава.

Джерелом довіри до державної політики може бути лише отримання практичних позитивних результатів в економічній сфері, а саме: зростання доходів населення, створення робочих місць, якісна пропозиція товарів і послуг, передбачуваність основних макропоказників, стабілізація гривні.

Отже, головними напрямками виходу України з економічної кризи є:

1. Відновлювальні заходи, базою яких є використання наявних ресурсів. Тобто, реалізація аграрного потенціалу, насамперед на експортних ринках; заохочення експорту та сприяння розширенню кола суб'єктів ЗЕД; орієнтація воєнних видатків на стимулювання галузей вітчизняної економіки; впровадження енергоефективних технологій тощо. Досягнення позитивних результатів на цих напрямках забезпечить довіру до державних діячів, яка необхідна для структурних змін на інвестиційній основі.

2. Модернізаційні заходи — технологічне оновлення на інноваційних засадах, новасоціальну політику, сприятливу для людського капіталу, поліпшення якості державних послуг тощо.

3. Заходи інституційного забезпечення структурної модернізації — розвиток законодавчої бази, перебудова соціальної сфери, зниження податкового навантаження, прозорості державного управління тощо.

4. Заходи усунення неефективного реформування систем соціального захисту, освіти, науки, культури, охорони здоров'я тощо, завдяки якому економічно обтяжливі та не сконцентровані на результаті форми поступово поступатимуться результативним моделям, що адекватні сучасним реаліям, технологіям і суспільним зв'язкам [3].

Висновки

Падіння української економіки спричинено взаємодією зовнішніх та внутрішніх чинників. Основними зовнішніми чинником є військовий конфлікт на території України. До внутрішніх чинників можна віднести: відсутність комплексного підходу уряду до покращення макроекономічних показників, поєднання і взаємне підсилення яких призводить до негативних ефектів розвитку економіки (падіння ВВП, девальвація гривні, прискорення темпів інфляції, зменшення обсягів виробництва, падіння експорту). Внутрішні політичні проблеми, які пов'язані з тотальною корупцією, незадовільними умовами ведення бізнесу призводять до відтоку інвестицій. Для запобігання негативних наслідків, необхідним кроком є розробка та перегляд існуючих реформ розвитку України. З метою вирішення найскладніших питань економіки необхідно проводити таку державну політику, яка забезпечить можливість економічної стабілізації та задоволення життєвих потреб населення України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Орловська О.В. Світові економічні кризи: причини виникнення, наслідки та шляхи подолання./ Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: збірник наук.-техн. праць.- Львів: РВВ НЛТУ України.- 2015.-Вип. 25.2. – 197- 202с.

2. Руденко З.М. Фінансова криза в Україні 2014-2015 років: причини та інструменти регулювання / З. М. Руденко // Науковий вісник НЛТУ України. - 2015. - Вип. 25.7. - С. 216-221.
3. Жалило Я. Криза довіри і прагматизм в економічній політиці / <https://dt.ua/macrolevel/kriza-doviri-i-pragmatizm-v-ekonomichniy-politici-.html>
4. Індекс промислового виробництва. Фінансовий портал Мінфіну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua/economy/index/industrial>.
5. Лесько О. Й. Деретуляція підприємницької діяльності та покращення умов ведення бізнесу в Україні / Лесько О. Й., Глушенко Л. Д., Мещерякова Т. К. // Вісник Вінницького політехнічного інституту. - Вінниця.: ВНТУ, 2016. - Вип. 1 (2016). - С. 58 - 64.

Гурневич Анастасія Григорівна — студентка групи MCC-14б, факультет комп'ютерних систем і автоматики, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: fkca.mcc14.gag@gmail.com

Глушенко Лариса Дмитрівна — канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Hurnevich Anastasiya G. — student of group MSS-14b, faculty of computer systems and automatics, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia, e-mail: fkca.mcc14.gag@gmail.com

Glushchenko Larysa D. — Cand. Sc. (Econ.), Assistant professor of the Chair of Economics of Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ЯКІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті висвітлено необхідність удосконалення якості продукції на підприємствах. Наведено основні шляхи підвищення управління якістю продукції.

Ключові слова: якість продукції, конкурентоспроможність, підприємство.

Abstract

The article highlights the need to improve the quality of products at enterprises. The main ways of improving product quality management are presented.

Keywords: product quality, competitiveness, enterprise.

Вступ. В сучасних умовах ринкових відносин вкрай важлива якість продукції. Вона визначає конкурентоздатність товарів і, відповідно, затребуваність продукції підприємства, що означає його подальший економічний і технічний розвиток та життєздатність.

Для підтримання високої якості та конкурентоспроможності готової продукції на підприємстві необхідно постійно впроваджувати новітні технології та одночасно постійно контролювати якість продукції в процесі технологічного циклу. Однак процес контролю має супроводжуватись певними методиками контролю, класифікацією видів браку та відповідними організаційними прийомами його усунення.

Проблемами управління якістю продукції займалися, як вітчизняні, так і закордонні науковці: Бадалова Л.М., Байєра Г., Глудкіна О.П., Глічева А.У., Деміденко Д.С., Демінга Е., Джурана Д., Ісікаві К., Каплена Р., Карлика Е.М., Качалова В.А., Колегаєва Р.Н., Кросбі Ф., Круглова М.Г., Лапідуса В.А., Львова Д.С., Ніксона Ф., Огвоздіна В.Ю., Окрепілова В.В., Перерви П.Г., Рахліна К.М., Робертсона А., Тагуті Г., Тимофєєва В.М., Фейгенбаума А., Чайки І.І., Швеця В.Е. та інші. В їхніх роботах розглядалось питання удосконалення шляхів управління якістю продукції.

Метою даної роботи є удосконалення управлінням якістю продукції як необхідної умови формування і забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під управлінням якістю продукції розуміються дії, здійснювані при її створенні, експлуатації і споживанні в цілях формування, забезпечення і підтримки заданого рівня якості продукції. Якість – запорука успішної діяльності та процвітання будь-якого підприємства, а особливо підприємств легкої промисловості [1].

Обираючи для себе товар, кожен з нас висуває до нього певні вимоги та визначає критерії, якими і керується при наданні переваги тому чи іншому виробу. Найчастіше це практичність та зручність у використанні, модним тенденціям, якість та ціна, якщо ж це продукти харчування то це безпосередньо свіжість продукту, його якість корисність та ін. Отже, перед споживачем постає досить складний вибір, яка властивість має бути пріоритетною при здійсненні покупки.

На сьогодні пропозицій товарів на ринку є більш ніж достатньою. Але це тільки на перший погляд. Вибір конкретного товару зіштовхується з низкою проблем. Перш за все, це проблема якості. Така ситуація може виникати через те, що імпорт тільки Європейського союзу становить

43,9%[2]. За даними головного управління статистики у Вінницькій області кількість підприємств у 2016 році усього склало 8645, з них великих – 12, середніх – 479, малих – 8154 [3]. На території міста Вінниці знаходиться 97 промислових підприємств. Значна частина імпорту є неякісною підрубкою відомих брендів. Тому підприємства України повинні здійснювати постійну турботу про якість вироблених ними товарів. Контроль якості, в зв'язку з цим, стає обов'язковим елементом їх ефективного менеджменту.

Прикладом якісної продукції може слугувати ТОВ «БарлінекІнвест» яке знаходиться у м. Вінниця, група Barlinek є провідним світовим виробником багатошарових дерев'яних підлог з річною виробничою потужністю понад 11 млн кв м. Найважливішою продукцією комерційної пропозиції є паркетна дошка Барлінек – багатошарова підлога із найкращих видів деревини європейських та екзотичних порід. Підлога продається до 60 країн на 5 континентах світу. Крім паркетної дошки Група Барлінек виготовляє сертифіковані підлоги для об'єктів спортивного призначення, плінтуси для підлоги і широковідомі своєю високою якістю біопалива: пелет та брикет для камінів. Як вказує виробник, паркетна дошка Барлінек виготовлена із натуральної деревини, вони приємно теплі на дотик, не електризуються і не притягують пилу та кліщів, що є ідеальним рішенням для хворих на алергію, також є можливість декілька разів шліфувати її лицьовий шар і багаторазово відновлювати лакове покриття. Так як наші кліматичні умови являються для дерев'яних підлог справжньою проблемою. Натуральна деревина змінює свою вологість в залежності від зовнішніх показників вологості. Тому виробник пропонує дошку, яка складається не з однієї, а з трьох шарів деревини розташованих перпендикулярно один до одного. Саме така конструкція нівелює роботу натуральної деревини, забезпечує баланс між окремими шарами, тим самим забезпечуючи стабільність підлоги, навіть під час зміни погодних умов за вікном[4]. Дивлячись на те, що продукція даного підприємства реалізується до 60 країн і має позитивні характеристики можна із впевненістю сказати, що якість даної продукції на високому рівні.

У сучасних умовах підприємства можуть постійно впроваджувати новітні технології та одночасно постійно контролювати якість продукції в процесі технологічного циклу, що на нашу думку є необхідним. Відповідно до визначення поняття «якість продукції», сформульованого Європейською організацією з контролю якості, продукція вважається хорошою якості, якщо за мінімальних витрат протягом усього її життєвого циклу вона максимально сприяє здоров'ю та задоволенню потреб людей, залучених до її проектування і відновлення (повторного використання) за умови мінімальних витрат енергії та інших ресурсів і при допустимій, прийнятній дії на навколишнє середовище і суспільство [5]. Тому підвищення якості продукції повинно базуватися на основі розробки комплексної, взаємопов'язаної системи технічних, організаційних, економічних і соціальних та мотиваційних заходів, що забезпечують необхідний рівень якості на всіх стадіях виробництва і споживання продукції. Важливою умовою при їх формуванні, є досягнення «господарського ефекту» за рахунок зменшення вартості виробів[6].

Тому до основних шляхів підвищення управління якістю продукції відносять [7]:

- запровадження сучасних форм та методів організації виробництва та управління;
- використання досягнень науки та техніки в процесі проектування виробів;
- запровадження новітньої технології виробництва і суворе дотримання технологічної дисципліни;
- забезпечення належної технічної оснащеності виробництва;
- удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов;
- поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації та забезпечення заданого рівня якості;
- збільшення випуску сертифікованої продукції; покращення окремих показників якості продукції, що випускається на підприємстві;
- удосконалення методів контролю й розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції;

- покращення заходів щодо застосування узгодженої системи прогнозування та планування необхідного рівня якості виробів;
- збалансування прийнятих цін на продукцію;
- використання ефективної мотивації праці всіх категорій персоналу підприємства;
- всебічна активація людського чинника та проведення кадрової політики, адаптованої до ринкових умов господарювання.

Висновок. Управління якістю продукції на українському ринку вкрай важлива, тому потрібно створити ефективні шляхи підвищення управління якості продукції та процесу їх формування на підприємстві, які дозволять підвищити необхідний рівень споживчих характеристик продукції. Також ідея поліпшення якості повинна бути доведена до кожного працівника підприємства. Таким чином можна підвищити якість продукції, задовольнити потреби споживачів та збільшити прибутки підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вакуленко А. В. Управління якістю : [навчальн.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / А. В. Вакуленко – [Вид. 2-ге, без змін.] – К. : КНЕУ, 2006. – 167 с.
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2017/2_05_01_01_2017.htm
3. Головне управління статистики у Вінницькій області. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information/-2017-.html>
4. Barlinek: Головна сторінка [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.barlinek.ua/ua/corporate/about-us/1687,-barlinek-.html>
5. Ковальчук С.В. Підвищення якості продукції в контексті маркетингової логістики // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №2, Т.2. – С. 60–63
6. Левкулич В.В. Зовнішні та внутрішні фактори впливу на забезпечення та покращення якості продукції // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – 2012. – Вип. 2(36). – С. 187–193.
7. Кузьміна Т.О. Підвищення ефективності менеджменту якості в легкій промисловості України. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.viem.edu.ua.

Лесько Олександр Йосипович – кандидат економічних наук, доцент, завкафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Гринь Анастасія Олександрівна – студентка групи МОв-15б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця.

Oleksandr J. Lesko – cand. se (economics), assistant professor, head of the Department for Enterprises Economy and Manufacturing Management with Vinnytsya National Technical University, the city of Vinnytsya.

Anastasiia A. Hryn – Department of Management and Information Security, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsya.

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті висвітлено необхідність уміння керувати конфліктними ситуаціями. Наведено основні способи вирішення конфліктів на підприємстві.

Ключові слова: підприємство, конфлікт, управління конфліктами.

Abstract

The article highlights the need for the ability to manage conflict situations. The main ways of resolving conflicts in the enterprise are presented.

Keywords: enterprise, conflict, conflict management.

Життя кожної людини неможливе без спілкування. Це може бути розмова в сімейному колі, спілкування із друзями чи однокласниками, а можуть бути переговори із майбутнім партнером по бізнесу чи роботодавцем. Саме тому необхідно розуміти, що від того з ким і про що ми говоримо може залежати наше професійне майбутнє. Найважливішим елементом у діловому спілкуванні є здатність уникати конфліктних ситуацій та дотримуватись культури поведінки розмови.

Конфлікт – це відсутність згоди між двома або більшою кількістю сторін, які можуть бути конкретними особами або групами [1]. Кожна із сторін конфлікту намагається домогтись власної правоти не зважаючи на думку іншого. Це лише загострює конфліктну ситуацію.

Фази конфлікту безпосередньо пов'язані з його етапами і відбивають динаміку конфлікту, насамперед з погляду реальних можливостей його вирішення. Основними фазами конфлікту є:

- 1) Початкова фаза;
- 2) Фаза підйому;
- 3) Пік конфлікту;
- 4) Фаза спаду [2, С. 28].

Розподіл конфлікту на фази свідчить про те, що конфлікт – досить динамічне явище. Тому необхідно аналізувати кожну із фаз конфлікту.

У діловому спілкуванні конфлікт потрібно зупинити ще на першій фазі його розвитку. Саме для цього необхідно вміти управляти конфліктною ситуацією.

Поняття «управління конфліктом» є досить багатоплановим — це цілеспрямований вплив на процеси конфліктної взаємодії, що прагне забезпечити конструктивне вирішення соціально важливих завдань, котрі актуалізувалися за умов конфлікту [3, С. 101].

Існує досить багато стратегій управління актуальними конфліктами. Однією з найвідоміших є класифікація підходів до управління конфліктом, розроблена К. Муром, яка складається із шести стратегій:

1. Стратегія стримування – орієнтована на те, що сторони самі можуть оволодіти конфліктом.
2. Стратегія супроводу процесів – орієнтована на роботу з уже усталеним сприйняттям, відносинами, способами взаємодії між сторонами, що конфліктують.
3. Соціо-терапевтичний супровід – орієнтований на роботу на індивідуальному рівні.
4. Стратегія посередництва – застосовується у разі, коли сторони вже не можуть спільно працювати над вирішенням конфлікту.
5. Третейський суд – «арбітр» пропонує сторонам вже готове рішення.
6. Силове втручання – тут воля учасників вже ніяк не враховується, проте застосування владних повноважень, як правило, обмежується сферою розбіжностей [4, С. 180].

Отже, конфлікт є невід'ємною складовою життя кожної людини. Він може виникнути у родині, в колі друзів, або ж на підприємстві та призвести до негативних наслідків. Саме для того, щоб уникнути цих негативних наслідків, потрібно постійно аналізувати конфліктну ситуацію, уникати приниження чи образи співрозмовника та знати як правильно його завершити. Своєчасне припинення конфлікту на підприємстві призведе до плідної роботи колективу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хмурова В. В. Управління конфліктами на підприємствах сфери послуг / В. В. Хмурова, О. С. Новак // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2014. – № 1 (23).
2. Управління конфліктами конспект лекцій для студентів за напрямом підготовки 6.030505 «Управління персоналом та економіка праці» всіх форм навчання / Сінгаєвський І. О., Репіч Т. А. – КИЇВ НУХТ, 2012 – 80 с.
3. Конфліктологія : навч. посіб. / Л. М. Герасіна, М. П. Требін, В. Д. Воднік та ін. — Х. : Право, 2012. — 128 с.
4. Біловодська О. А. Управління конфліктами в системі управління людським потенціалом підприємств / О. А. Біловодська, Т. В. Кириченко // Економіка і суспільство – 2017. – № 10. – С. 177-182.

Лесько Олександр Йосипович – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки промисловості та організації виробничого менеджменту, завідувач кафедри економіки промисловості та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Атласевич Анатолій Сергійович – магістр групи МОі-17мн, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: tolya.atlasevich@ukr.net

Oleksandr J. Lesko – candidate of economic sciences, associate professor, professor of the department of economics of industry and organization of production management, head of the department of economics of industry and production management, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia.

Atlasevich Anatoliy Sergeevich – Department of Management and Information Security, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia, e-mail: tolya.atlasevich@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті обґрунтовано необхідність технічного переозброєння для підприємства. Наведено варіанти заходів для здійснення технічного переозброєння промислових підприємств.

Ключові слова: *технічне переозброєння, підприємство, інноваційний підхід.*

Abstract

The article substantiates the necessity technical re-equipment for an enterprise. The following are variants of measures for technical re-equipment of industrial enterprises.

Keywords: *technical re-equipment, enterprise, innovative approach*

Постановка проблеми. Функціонування виробничих підприємств є особливо важливим у кризових ситуаціях, яким характерне зменшення експорту вітчизняної продукції. Саме тому невід'ємним завданням підприємства є оновлення та модернізація обладнання та технологій, що в результаті зменшить собівартість виготовлення продукції. Ось чому проблеми, пов'язані з плануванням та управлінням технічним переозброєнням виробництва, набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Змістовне дослідження різних способів розвитку та ефективності технічного переозброєння здійснили у своїх наукових працях такі вчені-економісти Гур'єва І. В., Ларіна К. В., Большотенко І.В., Петрович Й. М., Колесніков А.П. та ін. Аналіз даних публікацій показав, що незважаючи на увагу, що надається проблемам технічного переозброєння, залишилось багато важливих питань, які необхідно вирішувати. На мою думку, організаційні аспекти управління технічним переозброєнням навіть у теоретичному плані, потребують подальшої конкретизації та опрацювання.

Мета і завдання роботи. У зв'язку з цим метою даної роботи є розробка організаційної структури управління технічним переозброєнням господарської діяльності промислових підприємств.

Для досягнення поставленої мети було обрано такі завдання: визначення основних теоретичних аспектів управління процесом технічного переозброєння підприємства; обґрунтування об'єктивної необхідності інноваційного розвитку техніко-технологічної бази виробництва шляхом технічного переозброєння промислового підприємств; визначення основних заходів з технічного переозброєння виробництва та розробка основних етапів його здійснення на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення сутності технічного переозброєння є початком формування економічного механізму, основним завданням якого є підвищення ефективності робіт, що здійснюються в його межах.

Під технічним переозброєнням слід розуміти комплекс заходів з підвищення техніко-організаційного рівня виробництва, його механізації й автоматизації, з модернізації та заміни застарілого і фізично зношеного обладнання новим, більш продуктивним [1]. Особливістю є те, що основні фонди оновлюються не повністю, а лише певна їх частина.

В залежності від розмірів оновлення активної частини основних виробничих фондів виділяють такі види технічного переозброєння:

- мале технічне переозброєння – модернізація наявної техніки, заміна невеликої частини зношеного обладнання, у виробництво впроваджується невелика кількість нового обладнання;
- середнє технічне переозброєння – здійснення механізації й автоматизації процесу виробництва, впровадження прогресивного обладнання, заміна груп фізично і морально застарілого обладнання;

- повне технічне переозброєння – комплексне оновлення більшої частини обладнання, що, зумовлюється високою фізичною і моральною зношеністю обладнання або переходом на принципово нову технологію виготовлення продукції [2,3].

Метою технічного переозброєння вітчизняних промислових підприємств є зростання валового внутрішнього продукту держави й економічної ефективності виробництва суб'єктів господарювання в результаті випуску й реалізації конкурентоздатної високоякісної продукції, що задовольняє зростаючі суспільні потреби в умовах прискорення темпів НТП у світі, при забезпеченні відновлення промислового виробництва, створення нових робочих місць і поліпшення техніко-економічних показників роботи підприємств і промисловості в цілому [4].

Процес управління технічним переозброєнням на підприємстві повинен здійснюватися, виходячи з основних етапів стратегічного управління і включати :

- 1) аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів та оцінку потенціалу підприємства;
- 2) визначення місії, мети та способів її досягнення заради ефективного управління техніко-технологічним розвитком підприємства;
- 3) розробка альтернативних варіантів та вибір оптимального варіанта техніко-технологічного розвитку виробництва;
- 4) реалізація обраної стратегії, яка обов'язково повинна бути узгоджена з загальною стратегією розвитку підприємства;
- 5) контроль за реалізацією стратегії, коригування заходів та оцінка реалізованої стратегії [5].

Слід зазначити, що на промислових підприємствах планування процесу управління технічним переозброєнням недостатньо орієнтоване на економічну вигоду. Не налагодженим є механізм здійснення планів та етапів технічного переозброєння. Також, не створюється раціональна вікова та технологічна структура обладнання, не планується своєчасне виведення із експлуатації застарілого обладнання, не враховуються зміни потреб підприємств у техніці. Усе це пояснюється застарілістю традиційних підходів до організації управління технічного переозброєння промислових підприємств.

Проаналізувавши сучасний стан промислових підприємств України, можна відмітити, що переважна більшість обладнання перебувають на критичному рівні фізичного та морального зносу. Виникає потреба в запровадженні нового інноваційного підходу та здійсненні заходів по технічному переоснащенні.

Визначимо необхідні заходи для успішного технічного переозброєння промислових підприємств:

- заміна діючого обладнання, техніки та інших основних засобів на прогресивні технології;
- перехід до інноваційних моделей ведення бізнесу;
- підвищення кваліфікаційного рівня працюючих, починаючи від низької ланки до керуючих;
- придбання лише якісних та передових основних засобів;
- використання під час виробництва виключно якісних сировини та матеріалів;
- застосування інноваційних методів організації виробництва та здійснення робочого процесу для максимального ефекту.

Висновки. Отже, аналізуючи опрацьований матеріал можна зробити висновок, що технічне переозброєння промислових підприємств в сучасних умовах господарювання має важливе значення, тому що дає можливість збільшення асортименту продукції та покращення її якості, в результаті чого зростає конкурентоспроможність підприємства та його продукції на ринку. Саме тому питання технічного переозброєння підприємства є одним із головних. На мою думку, одним з найефективніших шляхів технічного переозброєння є впровадження інноваційного підходу на промислових підприємствах. Це забезпечить підприємств у конкурентні переваги на ринку та дасть змогу заощаджувати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. 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/>
2. Бояринова К.О. Управління процесом технічного переозброєння в контексті інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / К.О.Бояринова, К.О. Данильченко. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
3. Велигорський Г. Формування інноваційної моделі технічної перебудови вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / Г.Велигорський. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>

4. . Гур'єва І. В. Формування мети технічного переозброєння промислового підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2013/Economics/10_153905.doc.htm
5. Олійник Л. Г. Оновлення техніко-технологічної бази підприємств легкої промисловості [Електронний ресурс] / Л. Г. Олійник. – Режим доступу :http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Economics/17956.doc.htm

Тетяна Валеріївна Майборода - студентка групи МОв-15б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, email: fm.3mo15.mayboroda@gmail.com

Науковий керівник: Олександр Йосипович Лесько – зав.кафедри ЕПВМ, к.е.н., професор кафедри ЕПВМ.

Tatiana V. Mayboroda- - student, faculty of management and informational security, Vinnytsa National Technical University, Vinnytsa, email: fm.3mo15.mayboroda@gmail.com

Oleksandr J. Lesko– Head of the department of EPVM, Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of the EPVM.

ЦІНОВІ ТЕНДЕНЦІЇ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ТА ДЕЯКІ ШЛЯХИ ЇХ ПОКРАЩЕННЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В статті розкрито цінові тенденції на деякі види сільськогосподарської продукції, а також надано рекомендації для покращення ситуації в цій галузі

Ключові слова: цінові тенденції, сільське господарство, ціна

Abstract

The article reveals price trends for some types of agricultural products, as well as provides recommendations for improvement of the situation in this field.

Keywords: price trends, agriculture, price

Вступ. Ціна — фундаментальна економічна категорія, яка означає кількість грошей, за яку продавець згоден продати, а покупець готовий купити одиницю товару (певної цінності, в тому числі нематеріальної, наприклад, знання). Ціна певної кількості товару складає його вартість, тому правомірно говорити про ціну як грошову вартість одиниці товару або цінності. У випадку, коли одиниця даного товару або цінності обмінюється на певну кількість іншого товару або цінності, його кількість стає товарною (еквівалентною) ціною даного товару. Цінова тенденція – можливість цін розвиватися в певному напрямку. [1].

Актуальність проблеми. Дослідження цінових тенденцій є доволі важливим питанням, а особливо в сільськогосподарській галузі. Адже певною мірою за рахунок тенденцій зростання цін на сільськогосподарську продукцію підприємства вибирають, що вони будуть вирощувати, щоб це дало їм більшу вигоду. І в підсумку це впливає на ціну продуктів харчування в цілому. Тому дослідження цієї проблеми було, є і буде актуальним протягом великого періоду часу.

Аналіз основних наукових досліджень. Дослідженням питань ціноутворення, а також тенденцій змін ціни на сільськогосподарську продукцію займалися такі вчені як: М. Артус в своїй праці «Державна політика та фінансовий механізм ціноутворення на сільськогосподарську продукцію», І. Червен, А. Руденко, В. Олефірв своїй праці «Вплив зовнішніх факторів на кон'юнктуру внутрішнього ринку агропродовольчих товарів», Н. Мазур та багато інших вчених-економістів [2].

Мета роботи є дослідження цінових тенденцій в сільськогосподарській галузі, а також запропонувати шляхи для покращення ситуації в даній галузі за сучасних умов.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сільськогосподарство - одна з найважливіших галузей виробничої сфери, яке займається вирощуванням сільськогосподарських культур і розведенням тварин для забезпечення населення продуктами харчування, а промисловості - сировиною. [3] Сільське господарство має багато складових. Так зернове господарство спеціалізується на вирощуванні продовольчих хлібних культур - пшениці й жита; продовольчих круп'яних - гречки, проса, рису; фуражних (що використовуються як корм для тварин) - ячменю та вівса, кукурудзи; зернобобових - гороху, квасолі тощо.

Вирощування технічних культур. Технічними називаються культури, які переважно є сировиною для харчової та легкої промисловості. За значенням їх поділяють на волокнисті - льон-довгунець, коноплі; цукроноси - цукрові буряки; олійні - соняшник, льон-кудряш, соя, ріпак; ефіроолійні - троянда, кмін, м'ята тощо; лікарські - валеріана, горицвіт та інші.

Вирощування картоплі і овочів, садівництво, ягідництво і виноградарство.

Тваринництво. Основні його галузі - скотарство (розведення великої рогатої худоби), свинарство, вівчарство, птахівництво. До тваринництва також належать рибництво, конярство, бджільництво,

шовківництво, кролівництво. У цілому завдання тваринництва полягає у виробництві висококалорійних продуктів харчування (м'яса, молока, масла, сиру, яєць, риби, меду) та цінної сировини для харчової та легкої промисловості (м'яса, шкіри, вовни, хутрової сировини, шовку-сирцю, воску, пуху тощо). [4]

Тож розглянемо детальніше цінові тенденції в сільськогосподарській галузі.

Графік 1. Закупівельні ціни на пшеницю, грн./т



Як видно з графіку ціни на пшеницю до липня 2013 року повільно зростали після чого різко обвалились, цей процес спостерігається і у 2014 році, а в 2015 році у квітні ціна була найвищою за весь період після чого знов зменшилась а згодом почала збільшуватись до періоду нових жнив у 2016, в 2017 спостерігались ті ж самі процеси. Отже з цього можна зробити висновки, що протягом року до початку жнив ціна зростає потім спадає і з грудня січня знову зростає. Ще з графіка видно, що пшениця 3 сорту є дешевшою за фуражну.

Графік 2. Закупівельні ціни на кукурудзу, UAH



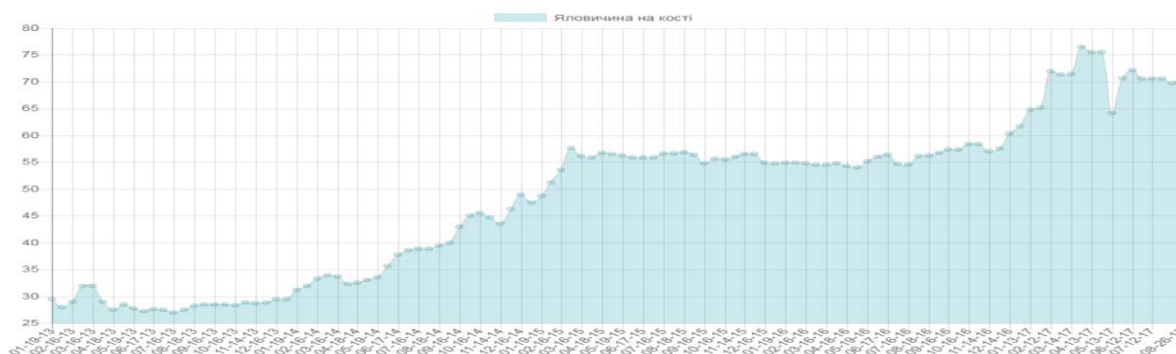
Стосовно кукурудзи то динаміка цін відповідає динаміці цін пшениці. Тобто ціна до періоду збору кукурудзи повільно зростає, далі різко падає і вже з початку весни вона знову зростає до періоду збору врожаю, а також кожного року середньорічні цінові показники вищі ніж ті, що були роком раніше.

Графік 3. Закупівельна ціна на соняшник та продукти його переробки, UAH



Як видно з графіка цінові тенденції мають такий самий цикл як і в кукурудзи і пшениці. Але крім насіння продається ще олія і шрот. Так в середньому ціна на зерно в два рази вища як на шрот, але в свою чергу ціна на олію ще в 2012 була в 2 рази вищою за ціну насіння, а 2017 різниця між ними вже в 4 рази.

Графік 4.Відпускні ціни на яловичину на кості



Ціни на яловичину мають трохи інші цінові тенденції. Так ціна стабільно зростала з 2013 до 2015 року далі аж до 2016 року ціна була не змінна, хоч ціна на всю іншу продукцію зростала, і з початку 2017 року ціна знов почала різко зростати.

Графік 5.Відпускні ціни на напівтушки свиней



Як бачим ситуація з свинячим м'ясом схожа з ціновими тенденціями на яловичину. Тобто ціна за 2 роки зросла з 25 до 50 грн за кг далі 2 роки середня ціна складала близько 45 грн за кг і з початку 2017 року ціна різко виросла майже в 2 рази до майже 90 грн за кг.

Графік 5.Динаміка цін на картоплю в Україні



Ціни на картоплю не мають такої циклічності як до прикладу кукурудза. Так ціна до серпня 2014 зростала і становила 6 грн за кг після чого стався обвал цін до максимум 3 грн за кг. Проте після зібраного врожаю 2015 року ціна різко почала зростати і досягала 4,5 грн за кг далі ціни постійно коливались і в 2017 році досягли показників 2014 року.

Графік 7.Динаміка цін на столові буряки в Україні



Як можна побачити з динаміки ціна на буряки падає тоді коли збирають новий врожай і зростає після 2-3 місяців після того цей процес спостерігається кожного року, це ж саме можна сказати і про цибулю.

Графік 8.Динаміка цін на цибулю в Україні[5]



У сільськогосподарській галузі шлях для покращення цінових тенденцій є збільшення обсягів виробництва, що в свою чергу має призвести до зменшення ціни на продукцію, що в свою чергу збільшить на неї попит і за рахунок кількості проданої продукції підприємства мають отримувати більший дохід. Для цього потрібно не виснажувати землю культурами рослин, які погано впливають на родючість, модернізувати технології обробки, догляду і збирання врожаю, а що стосується тваринництва то врегулювати ціни можна лише за втручанням держави адже коливання цін найчастіше здійснюється штучно тими хто дану продукцію реалізує.

Висновок. З вище зазначеного матеріалу можна зробити висновок що ціна на сільськогосподарську продукцію збільшується з кожним роком. Проте на продукція рослинного походження ціна залежно від сезону зменшується і збільшується, коли ціна на тварину продукцію зростає майже стабільно постійно, а в останні часи вона стрімко збільшується. І для покращення ситуації потрібно надавати більше допомоги сільському господарству з боку держави, а також самим підприємствам дбати про модернізацію технологій і про те щоб зберігати ґрунти на тому ж рівні родючості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1) Ціни і ціноутворення : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл. / Ращупкіна В. М., Голуб Н. Ю., Гракова М. А. та ін.]. — Донецьк : Донбас, 2009. — 166 с. . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua;

- 2) Науковий вісник Ужгородського національного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua>;
- 3) Освітній портал «Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zno.academia.in.ua/mod/book/view.php?id=3353>
- 4) Освітній портал «Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zno.academia.in.ua/mod/book/view.php?id=2629>
- 5) Український клуб аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/agrarni_rinki/ovochi

Лошак Михайло Володимирович – студент групи МОв-15б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький Національний Технічний Університет, місто Вінниця.

Лесько Олександр Йосипович – науковий керівник, кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри, завідувач кафедри економіки підприємництва і виробничого менеджменту, Вінницький Національний Технічний Університет, місто Вінниця.

Loshak Mykhailo Volodymyrovych - student of group МОв-15b, faculty of management and information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Oleksandr J. Lesko - scientific adviser, candidate of economic sciences, professor, head of the department of economics of entrepreneurship and production management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsa.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Вінницький Національний Технічний Університет

Анотація

У статті досліджено сутність поняття «конкурентоспроможність» та викладені основні шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних ринкових умовах.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, товар, потенціал підприємства, інновації, ринок.

Abstract

The article examines the essence of the concept of "competitiveness" and the basic way to enhance enterprise competitiveness in today's market conditions.

Keywords: competitiveness of enterprise, commodity, potential of enterprise, innovation, market.

Вступ. Функціонування підприємства відбувається в умовах постійної конкуренції, що вимагає підвищеної уваги до оцінювання власної конкурентоспроможності та управління нею. Конкурентоспроможність підприємства слід розглядати як результат ефективного формування та використання ресурсного забезпечення, а саме конкурентних переваг. Попри ресурсне забезпечення конкурентоспроможність підприємства обґрунтовує стан інвестиційного, маркетингового, логістичного, інноваційного, соціального розвитку та підтверджує необхідність постійного моделювання його стратегічних засад. Відтак потенціал конкурентоспроможності підприємства залежить від методів та технології формування і забезпечення конкурентних переваг, а особливо від управління виробництвом та реалізацією продукції. Досягнення конкурентоспроможного стану на ринку є основним завданням підприємства, оскільки це засвідчує зростання обсягу реалізації продукції, зменшення непродуктивних витрат та підвищення ефективності здійснених витрат, сформованість інтелектуально-кадрового потенціалу, високу інвестиційно-інноваційну активність та фінансову стійкість. Тому бути конкурентоспроможним для підприємства означає функціонувати на ринку, отримувати прибуток, виконувати фінансово-соціальні функції перед державою.

Актуальність дослідження. Конкурентоспроможність підприємства являється одним із важливих аспектів ринкового середовища, який характеризує можливість підприємства адаптуватися до умов ринку і посісти провідне місце і втримати його якомога довше. В даний час ринок перенасичений підприємствами, які створюють аналогічну продукцію, але втримуються лише ті, які мають найвигідніші конкурентні переваги відносно інших підприємств. Розуміючи це, вітчизняні товаровиробники в умовах жорсткої конкурентної боротьби ставлять перед собою такі цілі: задоволення потреб існуючих на ринку, отримання максимального прибутку і збільшення обсягів збуту, розширення частки внутрішнього і зовнішнього ринку, забезпечення необхідного рівня якості та ціни продукції, що виробляється, впровадження нових технологічних процесів і модернізація обладнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних проблем конкурентоспроможності підприємств у ринкових умовах господарювання присвячені праці М. Портера, І. Ансоффа, А. Курно, Ф. Еджуорт, Дж. Робінсона, Ж.-Ж. Ламбена, Ф. Котлера, Д. Кемпбела, Дж. Стоунхауса, Б. Х'юстона, С.І. Савчука, Г.Л. Азоева, А.Ю. Юданова та ін.. Свій внесок у дослідження питань конкурентоспроможності економічних суб'єктів зробили такі вітчизняні економісти, як В. Андрійчук, В. Апопій, С. Бабенко, В. Будкін, І. Бураковський, З. Варналій, О. Власюк, А. Гальчинський, Я. Гончарук.

Аналіз численних визначень категорії «конкурентоспроможність» («конкурентоздатність») дозволив виділити наступні ознаки даного поняття (табл. 1).

Таблиця1

Ознака	Види конкурентоспроможності
1. Територіально- географічна сфера	- міжнародна - внутрішньо національна - регіональна
2. Рівень конкуруючих об'єктів	- галузі (комплексу галузей)
	- підприємства - товару
3. Фіксація у часі	- на визначену дату в минулому - поточна - прогнозна

Метою роботи є дослідження конкурентоспроможності переробних підприємств регіону.

Виклад основного матеріалу.Актуальності для вітчизняних переробних підприємств набуває запровадження Hazard Analysis and Critical Control Points (НАССР), що гарантує безпечність харчових продуктів виробників і забезпечує їх конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Властива для України система перевірки безпечності та якості продуктів харчування, орієнтована на кінцевий результат. А саме – аналізу підлягають окремі зразки продукту, що вибрані контролером. У випадку отримання результатів, які підтверджують доброякісність продукції, реалізації підлягає вся партія. Проте такий підхід не гарантує цілковитої безпечності та абсолютної якості цієї продукції. Принципово інші положення щодо безпечності продуктів харчування, які є обов'язковими для країн ЄС, викладено в директивах Ради європейського співробітництва НАССР. В основі системи НАССР лежить оцінка небезпек, які можуть впливати на харчовий продукт під час його виробництва, зберігання, реалізації та використання. Система НАССР пропонує поділити увесь процес виробництва на блоки та впровадити систему контролю за потенційними "ризиками" на кожній із цих ділянок. Детальний аналіз "ризиків", кваліфіковане й відповідальне виконання операцій кожним спеціалістом харчового підприємства та документування усіх заходів уможливають звести ймовірність виробництва недоброякісного продукту до мінімуму – практично до нуля.

У Вінницькій області лише на трьох молокопереробних підприємствах (ПАТ "Вапнярський молокозавод", ПАТ "Літинський молокозавод" і ПАТ "Тулчинський молокозавод") розробляються й упроваджуються системи управління якістю відповідно до вимог ДСТУ ISO 9001–2009 "Системи управління якістю. Вимоги" та системи управління безпечністю харчових продуктів (СУБХП) на основі принципів НАССР (ДСТУ 4161–2003 "Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги")

Порівняльна характеристика показників якості молочної сировини за вимогами України та країн ЄС

Таблиця2

Показник	ЄС (Постанова № 853/2004)	Україна (ДСТУ 3662–97)		
		вищий ґатунок	перший ґатунок	другий ґатунок
Бактеріальне обсіменіння, тис./см ³	100	300	500	3000
Соматичні клітини, тис./см ³	400	400	600	800
Точка замерзання	–0.52 °C	Не контролюється		
Масова частка сухих речовин	–	>11.8	> 11.5	> 10.6

Вінницька область є одним із потенційних регіонів України, придатних для виробництва екологічно чистої продукції. Природні й соціальні особливості її (аграрна направленість промисловості, переважання сільського населення над міським) передбачає надання переваги розвитку агропромислового сектора та залучення до нього новітніх технологій, виробництво екологічно чистих продуктів, зменшення навантаження на природу, відтворення екологічної рівноваги в біосфері області.

Перед виробниками, а також переробниками молочної сировини виникають проблеми забезпечення конкурентоспроможної безпечної та якісної продукції. Цього вимагають умови сьогодення, адже Україна послідовно інтегрується в Європейське та міжнародне співтовариство, вступила до Світової організації торгівлі, і в нинішніх умовах сільськогосподарські товаровиробники мають за короткий строк опанувати сучасні технології, які б відповідали міжнародним стандартам. Вагомою проблемою, що призводить до погіршення якості молочної продукції в Україні, є дефіцит молока як сировини. Для ефективної роботи молокопереробних заводів необхідне максимальне завантаження технологічних ліній. Оскільки в країні з кожним роком обсяг виготовленого молока як сировини скорочується, переробники гостро відчують його потребу. Через дефіцит молокопереробні підприємства змушені приймати молочну сировину з високою бактеріальною забрудненістю (3–4 млн/см³).

В аграрному секторі України відбуваються глибокі реформи, під час яких страждають дрібні товаровиробники. Це проявляється в недостатньому доступі до засобів виробництва та неефективній організації збуту продукції.

Для подолання зазначених проблем потрібно впровадити здійснення таких змін:

- запровадження державної підтримки виробників молочної сировини з метою нарощення якісної сировинної бази для молокопереробних підприємств (створення ефективної системи пільг та дотацій для виробників);
- розробку заходів, спрямованих на підвищення якості молока як сировини від господарств населення (оснащення спеціалізованих пунктів прийому та контролю якості молочної сировини, придбання та використання сучасного доїльного та холодильного обладнання);
- упровадження та використання в молочному тваринництві високопродуктивних порід і типів худоби, сучасних високоефективних технологій у виробництві молока та його переробці, новітніх досягнень світової науки й техніки;
- кооперація дрібних товаровиробників молочної сировини.

Виробництво молока як сировини можна зробити прибутковим і конкурентоспроможним видом агробізнесу, однак цей процес потребує інвестиційних витрат, і передусім – у реконструкцію ферм, якісне покращення породного складу молочного стада, модернізацію й оновлення обладнання для оптимізованої годівлі тварин, доїльних систем і систем охолодження свіжовидоєного молока та його транспортування. Якість молочної сировини повинна жорстко контролюватися та регламентуватися як державою, так і переробними підприємствами. Вважаємо за доцільне розробити власні стандарти підприємств на основі європейських рекомендацій і технічних регламентів. Нагальним є відпрацювання програми дій щодо використання ресурсів регіонального розвитку із налагодження якісної та безпечної переробки молочної сировини, що дасть змогу інтенсифікувати технологічний процес і сприятиме вирішенню проблем ресурсозбереження та забезпечення ефективності підприємств молочної галузі.

Висновки. Забезпечення рівня високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси, які використовує підприємство, більш продуктивніші і приносять більший прибуток, ніж його ринкові конкуренти. З цього слідує, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг і його продукція користується постійним попитом споживачів. Керівництво підприємства повинно вміти простежувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити різноманітні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів. Такими перетвореннями можуть бути: диверсифікація виробництва, вихід на нові ринки, зміна товарної політики, зміна організаційно-правового статусу підприємства, створення спільних виробництв, впровадження нових технологій, модернізація форм збуту продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- 1) Гайдук В. А. Конкурентоздатність в умовах сучасного ринку / В. А. Гайдук // Економіка та держава. – 2012. – № 2. – С. 16-17.
- 2) Реутов В. Є. Конкурентоздатність підприємства: критерії, показники і методики оцінювання / В. Є. Реутов // Економіка та держава. – 2010. – № 5. – С. 65-67.
- 3) Довбенко В.І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації // Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2009. - № 6 (35). - С. 29-35.
- 4) Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
- 5) Корецький, М.Х. Стратегічне управління: навч.посібник М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, О.І. Даций. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 240 с.
- 6) Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк, А. Ф. Баторшина, А. А. Бідило ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка і А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – Т. 2. – 590 с.
- 7) Конкурентоспроможність та інноваційний розвиток України : проблеми науки та практики : тези доповідей міжнародної наук.-практ. конференції, 23-24 жовтня 2007 р. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 144 с.
- 8) Гончарук Т. І. Конкуренція і конкурентоспроможність : зміст і розвиток у перехідній економіці / Т. І. Гончарук. – Суми : ВВП «Мрія – 1» ЛТД, УАБС, 2003. – 60 с.
- 9) Коковіхіна О. О. Систематизація основних категорій формування конкурентоспроможності підприємства / О. О. Коковіхіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С. 88-93.

Осаволюк Дмитро Павлович – студент групи МОв-15б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький Національний Технічний Університет, м. Вінниця.

Лесько Олександр Йосипович – науковий керівник, кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри, завідувач кафедри економіки підприємництва і виробничого менеджменту, Вінницький Національний Технічний Університет, м. Вінниця.

Osavoliuk Dmytro Pavlovich - student of the MOв-15b group, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Oleksandr J. Lesko - scientific adviser, candidate of economic sciences, professor, head of the department of economics of entrepreneur ship and production management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsa.

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

ВНТУ

Анотація

Розглянуто історичні аспекти запровадження та реформування солідарної пенсійної системи в різних країнах світу та в Україні зокрема. Проведено аналіз ефективності її реформування в європейських країнах. Розглянуто потенційні перспективи реформування пенсійної системи України.

Ключові слова: Пенсія, пенсійна система, пенсійна реформа, солідарна пенсія, накопичувальна пенсія, пенсійне страхування.

Abstract

Examines the historical aspects of the introduction and reform of PAYG pension systems in different countries and in Ukraine in particular. The analysis of the effectiveness of its reform in the European countries. The potential prospects of reforming the pension system of Ukraine.

Keywords: Pension, pension system, pension reform, solidarity pension, funded pension, pension insurance

З давніх давен, допомога літнім людям, які не в змозі самотійно себе забезпечити, традиційно надавалася родиною – діти мають опікуватися батьками хоча б у вдячність за те, що вони їх виростили, вигодували, дали освіту і професію. Згодом, частково, цю функцію на себе перебрало суспільство.

Історія пенсії сягає корінням углиб століть. Ще у I столітті до н. е. Юлій Цезар запровадив державне забезпечення військових після завершення служби.

Уперше слово «пенсія» (від латинського *pension* – виплата) з'явилося в документах Паризької рахункової палати за часів правління Людовика XI (в другій половині XV сторіччя). Ті виплати не мали ніякого відношення до пенсій у сучасному розумінні – їх радше можна кваліфікувати як хабар (підкуп). Але такі випадки були непоодинокими.

Згодом, така підтримка почала надаватися все більшим верствам населення. Так у Данії від 1659 р. діяла вдовина каса, куди чоловіки регулярно сплачували внески, а після їх смерті накопичені гроші забезпечували життя удів. Подібна система існувала в Англії, де робітничі організації переймалися рівнем життя своїх літніх членів.

Грошові пенсії в Російській імперії започатковано указом Петра I «Про пенсіон колишнім військовим», яким встановлювалось: «Призначити достойне довічне утримання, аби не ганьбили честь мундиру».

Першим же офіційно запровадив солідарну державну пенсію для всіх працюючих канцлер Німеччини, Отто фон Бісмарк у 1889 році. 20 років потому естафету підхопили Великобританія та Австралія, а Сполучені Штати Америки прийшли до державної пенсійної системи в 30-ті роки XX століття. СРСР надав народу право на отримання пенсії за віком лише у 1956 році. [1]

До жовтневого перевороту 1917 року соціальне забезпечення людей похилого віку будувалось не на основі врахування віку, а на підставі втрати працездатності та настання інвалідності. Не дивлячись на те, що багато країн Європи ще з кінця XIX століття почали запроваджувати соціальне страхування на випадок похилого віку, у Росії та потім і в СРСР випадок настання старості аж до 1929 року, окрім певних категорій працівників не включався до сфери соціального страхування.

Законодавче встановлення пенсійного віку - 55 років для жінок і 60 років для чоловіків було здійснене з 1932 року. Цікаво відзначити, що очікувана тривалість життя на той час (офіційно опубліковані таблиці доживання та сподіваного життя чоловіків і жінок УСРР за даними за 1925 - 1926 рр.) становила в середньому 47 років, в тому числі у чоловіків - 45, у жінок - 49 років, а середній термін дожиття при виході на пенсію становив у чоловіків (вік 60 років) - 15.49 і у жінок (вік 55 років) - 16.56 років.[1]

На початку минулого століття всі державні пенсійні програми незалежно від типу були помірними, забезпечуючи 15-20% середньої зарплати. Крім того, в той час робітники після виходу на пенсію жили лише декілька років. Ці помірні пенсійні виплати, що надавалися на основі перевірки доходів, в країнах Британської Співдружності націй та Скандинавських країнах відображали істинні цілі державних схем – надавати ледве достатні кошти для того, щоб знизити рівень бідності.

Після війни населення зростало, історично високими були й рівні росту реальної зарплати. Тому в 60-ті роки охоплення всіх пенсійних систем було збільшено, а виплати стали більш щедрими через те, що до системи була додана ланка, залежна від зарплат, на додаток до пенсій, що сплачувались за результатами перевірки доходів або у фіксованому розмірі. Це стосувалося багатьох країн: США, Канада, Швейцарія, Нідерланди, Швеція. Пенсійні програми значно знизили бідність в 60-70 рр. Ентузіазм щодо пенсійних програм швидко почав розповсюджуватися і на країни, що розвиваються.

На початку 1990-х пенсійна ситуація в Європі і в Західному Світі була не менш болючою, ніж у нас. Працюючих ставало все менше, людей пенсійного віку все більше, а грошей на пенсії не вистачало, щедрі трансферти із бюджетів із року в рік збільшувались, популізм процвітав.

Головним висновком, до якого прийшов тоді Західний світ, глибоко проаналізувавши ситуацію, був такий: «Солідарна пенсійна система в принципі вже ніколи не зможе забезпечити достойні пенсії громадянам. Бо такою є і дуже надовго, якщо не назавжди, демографічна ситуація в країнах з переважаючою білою расою населення». Були зроблені корінні зміни. За короткий час країнам, які втілювали реформи, вдалося вирішити питання достойного пенсійного забезпечення громадян, приборкати пенсійний популізм та акумулювати величезні довгострокові національні фінансові ресурси пенсійної системи.

У цій ситуації уряди вживали і вживають таких заходів, як: підвищення пенсійного віку; збільшення мінімального стажу для повної пенсії; жорсткіші умови для раннього виходу на пенсію; жорсткіша індексація пенсії, в результаті чого коефіцієнт заміщення середньої зарплати середньою пенсією зменшується; зменшення періоду, протягом якого довший термін стажу передбачав збільшення бази майбутніх пенсійних виплат; скорочення пенсійних привілеїв держслужбовцям.[1]

Після здобуття незалежності перед Україною постало питання розробки національного законодавства з пенсійного забезпечення та нової стратегії соціального захисту. Нині чинний Закон «Про пенсійне забезпечення» Верховна Рада України схвалила 5 листопада 1991 року. Він майже нічим не відрізняється від аналогічного Союзного Закону 1990 року. Винятком стало суттєве розширення спектру пільг у пенсійному забезпеченні щодо дострокового виходу на пенсію. Тому значно зросла чисельність так званих «молодих» пенсіонерів (чоловіки не досягли 60, а жінки 55 років), у тому числі з причин безробіття.[2]

Наслідком ігнорування у новому законодавстві демографічних чинників та розширення пільгових пенсій стала фінансова неспроможність пенсійної системи України. Для компенсації дефіциту коштів спочатку Парламент запровадив для нового закону тариф страхового збору з підприємств 55.87 відсотка фонду оплати праці, а через деякий час був змушений зменшити цей непосильний соціальний податок спочатку до 32.56, а згодом до 32 відсотків, оскільки конкурентна спроможність товарів українських підприємств була поставлена під сумнів.

Пенсійна реформа була розпочата в Україні у 1998 році Указом, а пізніше Посланням Президента до Верховної Ради та Кабінету Міністрів України «Про основні напрями реформування системи пенсійного забезпечення населення України», від 10 жовтня 2001 року, де було сказано, що: «Спроби підвищити пенсії без запровадження багаторівневої пенсійної системи тільки шляхом збільшення нарахувань на фонд оплати праці будуть непосильним тягарем для економіки і держави. Подальше блокування пенсійної реформи матиме надзвичайно негативні наслідки для держави і людей, законсервує неприпустимо низький рівень пенсійного забезпечення».

Вона була справді радикальною і передбачала докорінну реформу існуючої розподільчої солідарної пенсійної системи та доповнення її двома накопичувальними рівнями. В 2003 році було ухвалено закон, який формально встановив, що пенсійна система в Україні є трирівневою та запровадив третій рівень ПС.[3]

Пенсійна реформа мала бути повністю завершена до 2007 року повноцінним запуском у роботу всіх трьох рівнів пенсійної системи, однак цього не сталося. В 2004-2017 рр. те, що називали «пенсійною реформою» більше нагадувало її профанацію.

Корекція пенсійного віку, зміна порядку та методів обрахунку стажу, зарплати та інших - це лише параметричні зміни чинної пенсійної системи. Їх безумовно потрібно робити, але суть реформи не в них.

Пенсійна реформа – це корінна зміна самої системи, інноваційний перехід від нинішньої солідарної пенсійної системи до моделі пенсійного забезпечення на основі індивідуальних пенсійних рахунків громадян

Відповідно до статті 2 Закону України від 09.07.2003 N 1058-IV «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів.[4]

Така пенсійна система (ПС) має щонайменше три рівноправні та однаково важливі рівні (в країнах, які здійснили пенсійні реформи в 80х-90х роках вже запроваджуються чотирьох, п'яти рівневі системи, та поки що нам далеко до цього).

Перший рівень – реформована солідарна ПС.

Другий рівень - накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Третій рівень – добровільне, недержавне пенсійне забезпечення.

Громадяни в такій ПС отримують не одну, а декілька пенсій, а її сукупний розмір безпосередньо залежить від суми коштів, накопичених кожним на власних пенсійних рахунках на кожному із трьох рівнів пенсійної системи протягом всього періоду трудової діяльності.

Реформована солідарна складова трирівневої ПС, найкращий варіант якої - умовно накопичувальна система за досвідом Швеції чи Польщі, із розвитком інших двох рівнів із часом здійснюватиме функцію соціальної безпеки.

За рахунок накопичувальної складової (другий і третій рівні) пенсійна система продукуватиме довгострокові фінансові ресурси як для достойних пенсій громадян у майбутньому, так і для економічного піднесення через їх інвестування сьогодні. Гроші на індивідуальних рахунках громадян накопичувальної системи для їх збереження та примноження інвестуються в економіку у найбільш надійні активи, що сприятиме економічному зростанню в країні, а отриманий прибуток капіталізується на індивідуальних рахунках громадян та збільшує ресурс майбутньої пенсії.[3]

Активи накопичувальної пенсійної системи — реальне багатство кожної нації й приватна власність конкретних громадян. Вони є одночасно і джерелом пенсійних виплат для громадян, і головним джерелом довгострокових національних інвестицій для країни.

Світові пенсійні активи накопичувальних фондів 16 найбільших ринків світу за останні 10 років збільшилися майже вдвоє і на початок 2017 го становили \$36,5 трлн. Така гігантська цифра відповідає 62% сукупного ВВП цих країн. У 2005–2014 му активи накопичувальної пенсійної системи найбільших ринків світу збільшилися з \$19,8 трлн до \$36,2 трлн, тобто в 1,8 раза, зростаючи на 6% щороку. І це при тому, що 2008–2010 й — роки світової фінансової кризи.

Пальма першості належить США: на кінець 2014 року обсяг пенсійних активів у Сполучених Штатах становив \$22 трлн. До п'ятірки лідерів також входять Велика Британія (\$3,31 трлн), Японія (\$2,86 трлн), Австралія (\$1,68 трлн), Канада (\$1,53 трлн). У п'яти країнах обсяги пенсійних активів перевищують валовий внутрішній продукт, а пенсіонери цих країн мають найбільші у світі пенсії.

Оскільки в Україні другий рівень накопичувальної системи не запроваджений, а третій функціонує без його підтримки, активи накопичувальної пенсійної системи мізерні й становлять лише \$124 млн, або 0,16% ВВП. Відповідно середня пенсія (з усіх трьох рівнів, де 99,7% — перший рівень) після невеликого підвищення солідарної пенсії становить на сьогодні близько \$70, тоді як, наприклад, у Нідерландах — більше ніж \$3000, у США — близько \$2500 з усіх рівнів пенсійної системи.

В Польщі, де проведення пенсійної реформи розпочалися в той же час, що і в Україні, пенсійна реформа стала ключовим фактором економічного зростання, що дозволило полякам на відміну від нас безболісно подолати світову кризу 2008-го, будувати сьогодні успішну економіку, накопичити понад 100 млрд. дол. внутрішніх інвестиційних ресурсів та підвищити середню пенсію до 820 дол. в місяць.[1]

Тому сьогодні найкращі українські агрокомпанії (Астарта, Кернел, Мілкланд, інші) розміщують свої акції не на Українській біржі, де немає грошей, а на Варшавській біржі, бо там є ресурси пенсійних фондів, які є найбільшими інвесторами в українські акції. А сукупний індекс акцій наших підприємств на Варшавській біржі за 2016 рік виріс на 41%! в доларовому еквіваленті. І весь цей

шалений прибуток капіталізувався на персональних пенсійних рахунках польських, а не українських пенсіонерів.

У розвинених країнах критерієм адекватності пенсій є коефіцієнт заміщення на рівні 60–70% передпенсійного заробітку. Наприклад, у 2014 р. у середньому по 34 країнах ОЕСР у осіб із передпенсійними доходами на рівні 100% середньої зарплати коефіцієнт заміщення в обов'язкових пенсійних схемах (1-й і 2-й рівні) становив 63,2% у чоловіків і 62,7% у жінок, а по 28 країнах ЄС — 70,9 і 70,7% відповідно. У малооплачуваних працівників із заробітком (доходами) на рівні 50% середніх по економіці коефіцієнт заміщення становив 74,1% у чоловіків і 73,7% у жінок у країнах ОЕСР і, відповідно, 80,7 і 80,4% по 28 країнах ЄС.[5]

В урядовій презентації на засіданні Національної ради реформ 16 червня 2017 р. показано, що з трьох рівнів пенсійної системи очікуваний коефіцієнт заміщення заробітку планується на рівні 45%, у тому числі:

- 30% — із солідарної системи (1-й рівень);
- 10% — з накопичувальної системи (2-й рівень, який ще не впроваджений);
- 5% — з добровільних недержавних пенсійних фондів (3-й рівень).

При нинішній демографічній залежності української солідарної системи у 0,95 (11,4 млн пенсіонерів на 12 млн платників внесків) та розмірі страхового внеску до ПФУ 18,4% (83,8449% від 22% ЄСВ) середній бездефіцитний коефіцієнт заміщення не перевищуватиме 20% ($18,4\% : 0,95 = 19,4\%$), що, очевидно, дуже мало. А ще у 2015 р., коли розмір внеску до ПФУ був 35,2%, бездефіцитний коефіцієнт заміщення становив 37,0%.[5]

Попри те що пенсійний внесок в Україні є одним із найбільших у світі, Пенсійному фонду хронічно бракує власних грошей для виконання пенсійних зобов'язань, обсяг яких щороку зростає. Перманентні дефіцити Пенсійного фонду покриваються трансфертами з бюджету, забираючи державні ресурси від фінансування сфер охорони здоров'я, культури, освіти, оборони, будівництва доріг.

Крім того, за останні 15 років солідарна пенсійна система України зазнала кількох актуарно необґрунтованих змін, які стали справжніми фінансовими шоками. Найбільшими з них були такі:

— у 2004 р., напередодні президентських виборів, незаплановане і фінансово незабезпечене значне підвищення мінімальних пенсій спричинило величезний дефіцит бюджету ПФУ, через що пенсійні дотації з державного бюджету зросли з 1,8% ВВП у 2004-му до 4,9% ВВП у 2005-му;

— з 2016 р. без належних актуарних розрахунків і фінансових обґрунтувань ставку ЄСВ майже переполовинено з 40 до 22% (одного з найнижчих показників у Європі), унаслідок чого пенсійні дотації з державного бюджету зросли з 2,9% ВВП (55 млрд грн) 2015-го до рекордних 6,0% ВВП (143 млрд грн) 2016-го. Це вкрай негативно позначилося на фінансуванні з бюджету інших важливих сфер — освіти, охорони здоров'я, оборони та ін.

За даними Пенсійного фонду України, менш як половина нових українських пенсіонерів мають страховий стаж 35 років, що є новою вимогою для призначення повної пенсії за віком. Загалом розподіл за тривалістю страхового стажу пенсіонерів за віком, яким пенсію призначено у 2016 р., був таким:

- 24% — від 15 до 25 років;
- 34% — від 26 до 35 років;
- 42% — понад 35 років стажу.[5]

Сучасні зміни на ринку праці негативно позначаються на всіх без винятку пенсійних системах. Продовжує зростати частота зміни (ротація) робочих місць. Дедалі більше людей, особливо молоді, або не мають роботи, або працюють без контракту. Поширюється ненадійна, нестабільна, неформальна, а отже, і незахищена зайнятість.

Також, українці масово виїжджають на тимчасові або постійні заробітки за кордон. Переважно молоді і працездатні, з усієї України, тому що, на жаль, не бачать удома перспектив. Наприклад, лише у Польщі 2016 р. кількість виданих запрошень на тимчасову працю для громадян України перевищила 1,3 млн, а кількість дозволів на постійну працю становила понад 125 тис. (у 2015 р. було відповідно видано 762 тис. і 50 тис. дозволів).[6]

Усе це разом унеможливорює регулярну сплату страхових внесків, що є одним із ключових факторів впливу на майбутню пенсію у будь-якій системі.

Оскільки пенсійна система не є автономною, а повністю залежить від реального стану економіки та інших показників, то про критичність ситуації говорять такі цифри: із 26 млн працездатного

населення тільки 12 сплачують єдиний соціальний внесок, а 8 млн громадян працюють за межами України і не беруть участь у системі обов'язкового пенсійного страхування. При цьому, станом на 1.10.2017 року в Україні налічувалося трохи більше 11 700 000 пенсіонерів, з них 8 967 000 отримують пенсію за віком. Тож, необхідно завжди пам'ятати, що пенсійна реформа може бути успішною тільки за умови комплексного реформування всієї економіки країни у сфері оподаткування, дерегуляції, правосуддя тощо. [5]

Якщо не вжити кардинальних заходів, ситуація лише загострюватиметься, оскільки вже сьогодні на одну особу, яка сплачує внески, припадає 1 пенсіонер, а з часом буде 1,4 пенсіонера, що може призвести до колапсу пенсійної системи, не залишаючи жодних шансів на забезпечену старість тим, хто сьогодні працює, особливо молоді.

В Україні система пенсійного страхування недосконала, і попри попередні спроби, покращення не спостерігається. Тому, можливо, країні варто звернути увагу на зарубіжний досвід країн. Модель пенсійного забезпечення, яка діє в Японії, Великобританії, Австралії і низки країн Північної Європи, вважається найефективнішою. [7]

Сучасна пенсійна система Великобританії - багаторівнева і вважається однією з найдосконаліших у світі. Пенсійна модель - трирівнева і підрозділяється на базові державні пенсії, державні пенсії за вислугою років і недержавні пенсії.

Важливу роль у системі пенсійного забезпечення Великобританії грають страхові компанії, що надають безліч послуг з додаткового пенсійного забезпечення населення.

Недержавна пенсійна система користується найбільшою популярністю серед населення Великобританії. Саме вона дозволяє отримувати досить велику пенсію, розмір якої працівник регулює самостійно, виходячи зі своїх внесків. Приватне пенсійне забезпечення поступово витісняє державне. І це зрозуміло, адже майбутні пенсіонери самі регулюють обсяги своєї пенсії, контролюють її надходження. Гроші не лежать мертвим капіталом, вони працюють у банках та збільшуються на певний відсоток щороку, або щокварталу. Тому майбутні пенсіонери можуть бути впевненими у своєму майбутньому.

Зрозуміло, що таку систему не можна ввести за один день, але можна поступово трансформувати систему пенсійного забезпечення України, вводячи певні елементи.

Отже, необхідно провести, а власне завершити розпочату в 1998 році, пенсійну реформу (ПР), що сьогодні означає:

1) запровадити другий рівень - накопичувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійне страхування;

2) стимулювати третій рівень – недержавне, добровільне пенсійне забезпечення;

3) завершити модернізацію та осучаснення першого рівня – солідарної системи.

Запровадження накопичувальної системи та перерахування страхових внесків до Накопичувального фонду може бути здійснене лише після виконання ряду умов, передбачених законодавством, зокрема:

- збалансованості бюджету Пенсійного фонду відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;

- прийняття законодавчих актів, необхідних для функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування.[8]

Також, не завадить підвищити рівень обізнаності громадян щодо пенсійної реформи шляхом проведення ефективної інформаційно-роз'яснювальної роботи серед населення, роботодавців, профспілок, юридичних осіб, зокрема щодо переваг та ризиків функціонування системи накопичувального пенсійного забезпечення.

Така реформа повинна призвести до певних економічних та соціальних ефектів:

1) В країні з'явиться джерело національних, внутрішніх інвестиційних ресурсів для розвитку економіки;

2) Створення стабільного довгострокового джерела рефінансування державного боргу. Згідно із законодавством до 50% вартості всіх активів НСПС можуть бути розміщені в державні цінні папери;

3) Збільшення надходжень від податку на прибуток;

4) Збільшення надходжень від податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) та єдиного соціального внеску (ЄСВ);

5) Зв'язування надлишкової грошової маси та зниження інфляції

6) Розвиток фондового ринку та залучення інвесторів.

Нажаль, на сьогоднішній день, ми маємо ту саму обіцянку про накопичувальну систему з 2019 року, яка мала бути запроваджена ще 2007 року. А за фактом у 2018 році залишається однорівнева солідарна система зі всіма її вадами та недоліками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пенсійна реформа в Україні: напрями реалізації (колективна монографія) // за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2010. – 270 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://idss.org.ua/monografii/pensija_vupr_16_09_2011.rar
2. Постанова Ради Міністрів Української РСР «Про управління соціальним страхуванням в Українській РСР» від 11.02.1991р. №25.
3. Городецька Л. О. Реформування пенсійної системи в Україні / Л. О. Городецька // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 12-13.
4. Закон України «Про недержавне пенсійне страхування» від 09.07.2003 № 1058-IV // Вісник Верховної Ради. – №2. – 2004. – С.36–49.2.
5. Офіційний веб-сайт Пенсійний фонд України (www.pfu.gov.ua).
6. Населення України. Імперативи демографічного старіння. — К: ВД «Адеф-Україна», 2014. — 288 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://idss.org.ua/monografii/2014_Naselemnnya.pdf
7. Система недержавного пенсійного забезпечення в Україні [Електронний ресурс].- Режим доступу:<http://www.padco.kiev.ua/LIBRARYU/PENS/6/pp-u1.html>.
8. Пенсійна реформа в Україні (www.pension.kiev.ua).

Острий Ігор Федорович, асистент кафедри Економіки підприємства і виробничого менеджменту
Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, oif14@ukr.net

Ostryi Igor, assistant of Department of Business Economics and Production Management
Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa, oif14@ukr.net

ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ

¹Донецький національний університет ім. В. Стуса

²Вінницький національний технічний університет

Анотація

В статті запропоновано та описано імітаційну модель, використання якої дозволяє зменшити ризики, які пов'язані з імовірнісним споживчим попитом в умовах ризику та невизначеності.

Ключові слова: Оптимізаційна модель, імітаційна модель, стандартне відхилення, нормальний розподіл, імітація, прибуток, статистичний аналіз.

Abstract

The article offers and describes a simulation model. Its use allows to reduce the risks which are connected with a probabilistic consumer's demand under risky and uncertain conditions.

Key words: optimization model, simulation model, standard deviation, normal distribution, simulation, income, statistical analysis.

Вступ

Функціонування підприємств малого бізнесу в Україні пов'язане з впровадженням ефективних методів регулювання. Недосконала законодавча база, політична нестабільність збільшують ризики та становлять низький рівень захищеності підприємців [1]. Водночас, більшість ризиків виникають не тільки завдяки впливу факторів зовнішнього середовища, а є наслідком неефективного процесу прийняття рішень менеджерами різного рівня самого підприємства.

Формування ефективної стратегії управління підприємства гарантує в певній мірі сталість діяльності, а також безпеку бізнесу в цілому. В більшості випадків основними джерелами утворення ризиків є процеси, що виникають внаслідок взаємовідносин між підприємцями та: органами державної влади, підприємцями-партнерами, підприємцями-конкурентами, споживачами, фінансовими установами та ін. В зв'язку з цим більшість науковців звертаються до досліджень характеристик зовнішніх і внутрішніх загроз діяльності підприємства, їх оцінки і комплексу можливих заходів стабілізації та боротьби з ризиками [1, 2, 3].

Постановка завдання

Одними із основних ризиків діяльності малих підприємств є реалізаційні ризики, особливість яких полягає у впливі фактору споживчого попиту на механізм утворення обсягів доходу від реалізації продукції. Динаміка зміни попиту потребує коригування процесу управління запасами з метою досягнення ритмічності закупок. З урахуванням часових коливань попиту та закупівельних цін підприємств на товари виникає необхідність у розробці формального апарату для отримання оптимальних значень прибутків за рахунок можливих співвідношень обсягів закупок та попиту на товар. В зв'язку з цим в даній статті вирішуються наступні завдання:

1. Дослідження економіко-математичних методів формалізації процесів динаміки економічних процесів пов'язаних з часовими коливаннями та невизначеністю умов функціонування.
2. Визначити фактори впливу на механізм утворення прибутку за умов імовірнісного попиту на продукцію.

3. Розробити економіко-математичну імітаційну модель процесу отримання прибутку за рахунок оптимізації співвідношень попиту на товар та обсягів його закупок від постачальників.

Результати дослідження

З урахуванням особливостей імовірнісних змін значень попиту найбільш доцільним для формального опису даного процесу є використання імітації [2, 3]. Основна ідея імітації – створити дослідний пристрій, який в основних рисах повторює (імітує) поведінку системи без створення реального експерименту. Шляхом проведення експерименту із використанням комп'ютерної техніки отримують інформацію про об'єкти навколишнього світу, не спілкуючись безпосередньо з цими об'єктами. При проведенні кількісного аналізу імітація є основою експериментів, проведених на математичних моделях. Хоча і при імітації і при оптимізації використовуються кількісні моделі, ці моделі будуються виходячи із різних концепцій. Основна відмінність цих моделей полягає в методології формування критерію ефективності.

В моделях оптимізації значення змінних розв'язку є виходом моделі. Критерій ефективності оптимізаційної моделі будуть виходячи із того, що вхідні фактори максимізують (мінімізують) цільову функцію.

В імітаційних моделях ефективність оцінюється за рахунок відповідності значень вхідних факторів отриманому критерію та його наближеності до фактичних значень. Такий підхід дозволяє не тільки оцінити можливі стани процесу, але й прослідковувати його поведінку внаслідок зміни значень вхідних даних. Переваги імітаційного моделювання обґрунтовують:

1. Аналітичні методи часто тяжкі для формалізації. Будь-яка аналітична модель має свої тяжкі фактори, які залежать від специфіки даної моделі (непрогнозований попит, імовірнісний розподіл змінних, відмінний від експонентного і таке інше).

2. Аналітичні моделі звичайно дають середньостатистичні або стаціонарні (довготермінові) рішення.

3. Для імітаційного моделювання можна використовувати дуже широке коло програмного забезпечення – від електронних таблиць до програм, що написані на загальних мовах програмування, так і з використанням мов, спеціально розроблених для створення імітаційних моделей.

В економіці імітаційне моделювання найбільш ефективним є у вирішенні наступних задач:

- Проектування і аналіз виробничих систем;
- Оцінка логістичних систем і вимог до їх матеріально-технічного забезпечення;
- Визначення вимог до обладнання;
- Проектування і аналіз роботи транспортних систем;
- Оцінка проектів створення різних організацій масового обслуговування;
- Проектування інноваційних процесів;
- Визначення політики в системах управління запасами;
- Аналіз фінансових потоків.

Взаємозв'язок обсягів закупок та можливого прибутку від їх реалізації є ключовим завданням політики управління запасами. Розглянемо процес поведінки системи утворення запасу. Цільовою функцією системи є рух запасу, оскільки функція видачі товарів є невідомою, а функцію поставок можна відкоригувати за допомогою запасів на складі.

Існує два варіанти:

1 варіант. Зміна обсягів поставок пропорційна кількості запасів. Так при величині дефіциту кількість поставок збільшується, при існуючому рівні запасів кількість поставок буде зменшуватись.

2 варіант. Зміна інтенсивності обсягів поставок пропорційна як кількості запасів, так і швидкості їх зміни в часі. У разі коли запас існує, то інтенсивність поставок зменшується. При дефіциті (від'ємне значення запасу) інтенсивність поставок збільшується. При позитивній зміні швидкості поповнювання запасів інтенсивність поставок зменшується, при від'ємній швидкості інтенсивність поповнювання запасів зростає.

Особливу цікавість викликає вплив сезонності на формування попиту. При продажі сезонного товару, час його реалізації є обмеженим, що спонукає підприємців здійснювати реалізацію за зниженими цінами (проводити уцінку).

Підприємство продає товар, що має сезонну складову, яка передбачає коливання цін в залежності від періоду року та їх знижку у разі зменшення попиту. Реалізація даної продукції потребує визначення кількості товару на n місяців.

Формально процес реалізації сезонного продукту можна описати в наступний спосіб. В перших числах поточного місяця проводяться закупки нової продукції за ціною c_1 за одиницю, які будуть реалізовувати за ціною c_2 . Якщо на протязі 3 місяців вони не будуть реалізовані, то товар підлягає проведенню уцінки і ціна реалізації буде складати c_3 . Якщо новий товар буде проданий в указаний період, то по цій же ціні будуть продаватись товари попередньої закупки. Процес реалізації даної моделі передбачає управління ланцюгом закупок в середовищі дискретного заданого попиту. У разі, якщо відбуваються затримки у продажу першої закупки і час другої закупки настав застосовується система знижок у відповідності до оптимального розміру торговельної націнки. Попит на товар є незалежним в часі і характеризується дискретним розподілом в часі.

Висновки

За результатами дослідження економіко-математичних методів та моделей слід зазначити:

1. Реалізаційні процеси пов'язані із оптимальним управлінням прибутку, що в першу чергу торкається питань оптимізації обсягів закупок, а відповідно з пошуком оптимального розміру націнки у ціні товару.

2. Неможливість задоволення попиту споживача у необхідних видах товарів для підприємства оцінюється додатковими збитками, ризик отримання яких зменшується внаслідок реалізації системи знижок при ритмічності закупок конкретних видів товару.

3. Проведена імітація дозволила визначити, що прибутковість процесу реалізації є залежною від складових попиту на товар, та можливості його передбачення у співвідношенні до закупок та рівня цін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр.- 2005.- 72-84 с.
2. Селезньов В. Предпринимательская деятельность.-Х.: Фактор- 2008.- 22-30 с.
3. Василенко В.А. Стратегический антикризисный менеджмент и основы устойчивости фирмы. // Культура народов Причерноморья, 2001.- №16.- С. 165-171.
4. Кельтон В., Лоу А. Имитационное моделирование. Класика CS. 3-е изд.- СПб.:Питер; Киев; Издательская группа BHV, 2004.- 147-152 с.
5. Мур, Джеффри, Уэдерфорд, и др. Экономическое моделирование в Microsoft Excel, 6-е изд.: Пер. с англ.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.- 800-804 с.
6. Экономико-математические методы и модели. Учеб. Пособие/ Н.И. Холод, А.В. Кузнецов, Я.Н. Жихар и др.: Под. Общ. Ред. А.В. Кузнецова.- 2-е изд.- Минск: БГЭУ, 2000.- 20-22 с.

Магас Микола Андрійович, студент групи 051 УПЕП, економічний факультет, Донецький національний університет ім. В. Стуса, м. Вінниця. brainlock23@gmail.com

Магас Людмила Миколаївна, викладач кафедри іноземних мов, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Науковий керівник: **Магас Тарас Євстахович**, к.т.н., м. Вінниця.

Mahas Mykola A., student of group 051 HRManager, economical faculty of Donetsk National University, named after V. Stus, Vinnytsia. brainlock23@gmail.com

Magas Liudmyla M., FLD teacher of Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Scientific supervisor: **Magas Taras Y.**, PhD in Engineering, former VNTU Associate Professor, Vinnytsia.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення управління маркетинговою діяльністю на підприємстві. Наведено існуючі способи управління та виокремлено більш ефективні серед них.

Ключові слова: ринок, управління маркетингом, реклама.

Abstract

The article substantiates the need to improve the management of marketing activities in the enterprise. The existing management methods are outlined and more effective among them.

Keywords: market, marketing management, advertising.

В умовах ринкової економіки та стрімкого розвитку науки, техніки і технологій, необхідною умовою успішного функціонування будь-якого підприємства є удосконалення маркетингового управління. Більшість підприємств використовують уже існуючі принципи маркетингу, які є перевіреними і беззаперечно діючими, але для досягнення конкуруючих позицій необхідно удосконалюватись, застосовувати інноваційні підходи та відповідати вимогам діючого ринку.

Управління маркетингом – це практичне здійснення ретельно продуманої інтегрованої політики підприємства на ринку, яка включає організацію, аналіз планування, проведення заходів спрямованих на досягнення певних цілей підприємства на ринку і контроль [1]. Метою управління маркетинговою діяльністю є виявлення та задоволення потреб цільових ринків кращими, ніж у конкурентів способами й завдяки цьому одержання максимального прибутку.

Основними завданнями управління маркетинговою діяльністю є [3]:

- 1) формування та вдосконалення організаційних структур управління маркетинговою діяльністю на підприємстві;
- 2) визначення цілей підприємства та шляхів її досягнення щодо повернення капіталовкладень (точка беззбитковості); отримання прибутку; виходу на нові внутрішні та зовнішні ринки; збільшення частки підприємства на ринку;
- 3) впровадження нових і модифікованих товарів на ринок тощо;
- 4) організація та проведення маркетингових досліджень (поведінки споживачів, кон'юнктури ринку, конкуренції та конкурентів, ринкових можливостей підприємства тощо);
- 5) формування маркетингової стратегії, яка є загальним планом досягнення маркетингових;
- 6) розробка та реалізація маркетингових програм, що пов'язано із прийняттям управлінських рішень щодо кожного із «4Р» маркетингу — товару, цін, просування, розподілу;
- 7) розробка та реалізація плану маркетингу.

На даний момент сформовано різні підходи до управління маркетинговою діяльністю, але швидкий темп розвитку суспільства потребує нових методів, які будуть більш ефективними і зможуть задовольняти потреби окремих компаній і споживачів. Результати аналізів існуючих підходів до управління маркетинговою діяльністю дають змогу виокремити найефективніші серед них.

1. Системний. Даний підхід розглядає маркетинг не як окрему складову, а як систему взаємопов'язаних елементів: людей, структури, завдань, технології тощо. Його ще визначають, як особливий тип методологічного дослідження, адже застосування системного підходу є не характеристика деякого об'єкту, а аналіз дієвості компонентів.

2. Процесний. Орієнтований на оптимізацію внутрішніх інформаційних потоків. Їх збором, обробкою, зберіганням та використанням, що здійснюються за допомогою інформаційних технологій, які на сьогодні є актуальними.
3. Комплексний. Сутність комплексного підходу полягає в одночасному врахуванні різних аспектів управління конкурентоспроможністю продукції: технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних, демографічних тощо. Якщо випустити один з обов'язкових аспектів керування, то проблема не буде цілком вирішена. На жаль, на практиці не завжди дотримується ця вимога. Наприклад, при будівництві нових підприємств соціальні питання іноді відкладаються «на потім», через що об'єкт або зовсім не вводиться, або використовується частково. При проектуванні нових знарядь праці показникам екологічності й ергономічності іноді приділяється другорядна увага, тому вони одразу стають неконкурентоспроможними. При формуванні нових чи реорганізації старих структур не завжди враховуються соціальні та психологічні аспекти. Ефективність інвестиційних проектів буде мізерною або негативною, якщо при блискучому рішенні, наприклад, технічних проблем будуть випущені інші аспекти керування.
4. Організаційний. Заснований на принципах соціально-етичного маркетингу і спрямований на своєчасну адаптацію до умов маркетингового середовища з врахуванням довгострокового комерційного успіху [5].

Під удосконаленням маркетингу розуміють підвищення його якості і ефективності. Існують різноманітні шляхи удосконалення, але всі вони керуються на виконання цільових програм, на підвищення конкурентоспроможності та на стійке позиціонування підприємства і його товарів на ринку [2].

Отже, управління маркетинговою діяльністю визначає якісний склад комплексу маркетингу, через який підприємство здійснює маркетинговий вплив на споживача, створює сприятливе внутрішнє середовище, має на меті доведення до керівництва і персоналу цінностей підприємства і його маркетингових цілей, найкращого задоволення потреб споживачів і збільшення клієнтської бази підприємства. Підприємство повинне мати таку маркетингову систему, яка б давала йому змогу максимально точно планувати свою маркетингову діяльність, правильно організовувати роботу відділу маркетингу та контролювати ці процеси. Всі напрями вдосконалення маркетингу повинні реалізовуватися системно, комплексно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / О.А. Біловодська – К.: Знання, 2010. - 332 с.
2. Телстов О.С. Маркетингові дослідження: навчальний посібник / О.С. Телстов – Київ: Знання України, 2010. - 299 с.
3. Гірченко Т.Д. Впровадження та розвиток цифрового маркетингу у сучасному банківському бізнесі / Т.Д. Гірченко, Р. Косманн // Міжнародний Збірник наукових праць «Європейське співробітництво». – 2016. – № 12 (19). – С. 68 – 85
4. Мальчик М.В. Маркетинг: навч. посіб. / М. В. Мальчик, Н. А. Гонтаренко, Б. О. Король [та ін.] ; за заг. ред. М. В. Мальчик. – Рівне: НУВГП, 2014. – 444 с.
5. Петруня, Ю. Є. Маркетинг [Текст]: навч. посіб. / Ю. Є. Петруня. - 2-е вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2010. - 351 с. - (Вища освіта XXI століття).

Лесько Олександр Йосипович – канд. ек. наук, доцент, завідувач кафедри економіки промисловості і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м.Вінниця.

Сельська Інна Вікторівна – студентка групи МОп-146, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: innaselska@gmail.com

Inna V. Selskaya – Department of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: innaselska@gmail.com

Oleksandr J. Lesko — Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor, Head of the Chair of Economics Enterprise and Production Management.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ВИЗНАЧЕННЯ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проведено аналіз діяльності типового підприємства на предмет підвищення якості його діяльності в залежності від факторів впливу на основну траєкторію розвитку. Запропоновано процедуру визначення реального стану підприємства та прогнозування його розвитку автоматизувати для оперативного реагування на зовнішні та внутрішні впливи. На прикладі типового машинобудівного підприємства показано можливість підвищення якості його діяльності та ефективність такого підходу.

Ключові слова: якість діяльності підприємства, оцінка впливів, підвищення якості.

Abstract

There had been carried out the performance analysis of the typical enterprise with respect to improve the quality of its activity depending on factors influencing the main trajectory of its development. There had been suggested to automate the procedure for the determination of the real stage of the enterprise together with the prognostication of its development for dynamic response on internal and external impacts. On the example of the typical machine building enterprise there had been shown the possibility for the improvement of its performance quality together with the efficiency of such an approach.

Keywords: enterprise performance quality, impact assessment, quality improvement.

Відомо, що підприємство вважається успішним, коли воно має стабільний прибуток та добре позиціонується на ринку. Такий стан визначається впливом багатьох факторів, зокрема техніко-технологічним потенціалом підприємства, втратами іміджу підприємства, ринків збуту, втратами від браку, ефективністю менеджменту на підприємстві, рівнем та умотивованістю персоналу, наявністю стратегій розвитку, інноваційною активністю, фінансовим станом тощо.

В сучасних умовах для збереження стійкості потрібно надзвичайно швидко та гнучко відчувати найменші впливи на діяльність підприємства. Нерідко виникають проблеми в діяльності підприємства, коли необхідно терміново приймати рішення щодо зміни напрямку виготовлення продукції, зміни ринків збуту, оновлення або скорочення персоналу, доцільності отримання кредиту, поєднання діяльності з іншими підприємствами тощо.

В роботах [1, 2] запропоновані підходи, якими передбачається проведення певних дій для підвищення іміджу підприємства, зростання прибутку тощо за рахунок прийняття рішень на основі аналізу щодо впливу на окремі компоненти діяльності підприємства. Такий аналіз в багатьох випадках необхідно здійснювати оперативно в залежності від зміни зовнішніх або внутрішніх факторів підприємства.

Типові задачі передбачають формування відповіді на питання типу «за рахунок яких факторів впливу можна отримати максимальну результативність», «як досягти бажаної результативності при мінімальних витратах», «як оптимально розподілити обмежені ресурси для максимальної результативності» та інші.

Всі зазначені міркування описуються відповідними математичними моделями, складність яких визначається в залежності від одночасного аналізу тієї кількості елементів, які на думку експерта відображають реалії стану та напрямку діяльності підприємства. Очевидно, що в залежності від кількості критеріїв визначення стратегії діяльності підприємства може формуватись більша кількість варіантів напрямків діяльності і для оперативного досягнення максимальної результативності аналізу відповідний процес потрібно автоматизувати.

Саме тому для підвищення оперативності та можливості багатократного порівняння різних варіантів в роботі пропонується реалізація математичних моделей, які дозволяють оцінити якість

діяльності підприємства та вибрати оптимальний тренд, у вигляді програмного продукту зі зручним для користувача інтерфейсом.

Програма розроблена в середовищі Matlab. На прикладі типового машинобудівного підприємства проведено аналіз якості його діяльності та показано декілька напрямків можливого зростання якості в залежності від факторів впливу.

Слід зазначити, що отриманий результат може коригуватись в залежності від застосування певних факторів впливу, які в процесі необхідно скоригувати для вибору оптимальної траєкторії розвитку підприємства.

Висновки

1. Проведено аналіз основних факторів впливу на розвиток типового підприємства. Показано, що для підвищення якості діяльності необхідно застосовувати підходи впливу на окремі показники діяльності.

2. На прикладі типового машинобудівного підприємства показано можливість пошуку оптимальної траєкторії розвитку в залежності від зовнішніх та внутрішніх факторів впливу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ротштейн А.П. Многокритериальный выбор бренд-проекта с помощью нечетких парных сравнений альтернатив / А.П. Ротштейн, С.Д. Штовба, Е.В. Штовба // Управление проектами и программами. – 2006. - №2. – С.138-146.

2. Бальзан М.В. Оцінювання ефективності управління якістю організації виробничого процесу на машинобудівному підприємстві / М.В. Бальзан // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. – 2014.- №3. – С.3-22.

Бальзан Марина Володимирівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, grabko@vntu.edu.ua

Balzan Maryna V. – PhD., assistant professor with the Department of Economics of Enterprise and Industrial Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, grabko@vntu.edu.ua

РОЛЬ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто суть понять мотивації та стимулювання, їх роль як функції менеджменту у процесі діяльності організації.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, мотивація працівників, ефективні засоби мотивації, ефективний менеджмент.

Abstract

The essence of the concepts of motivation and stimulation, their role as a function of management in the process of organization activity is considered.

Key words: motivation, stimulation, motivation of employees, effective means of motivation, effective management.

Вступ

На сучасному етапі розвитку суспільства відбуваються значні зміни у законодавстві України, від держави виробникам передаються основні права та обов'язки з питань оплати та мотивації праці робітників. Внаслідок цього виникла потреба і гостра необхідність сформувати ефективну систему мотивації, що доводить актуальність обраної нами теми.

Метою роботи є дослідження основних теоретичних положень мотивації та стимулювання працівників у діяльності організації.

Результати дослідження

Наукова література не дає однозначного трактування термінів «мотив» і «стимул», хоча зміст цих понять на сьогодні є досить сталий. Такі науковці як О. Кузьмін та О. Мельник вважають, що «мотив – це вид управлінської діяльності, що забезпечує процес спонукання себе та інших працівників до діяльності, що спрямована на досягнення особистих цілей і цілей організації» [1]. Ці вчені також зазначають, що мотив є одною із ряду функцій менеджменту.

Відносно до менеджменту «мотивація» визначається як «процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації» [2]. Основою мотивів є природні (первинні) та матеріальні чи духовні (вторинні) причини. Такі причини не виявляються відкрито, їх формою вияву інтерес, прихильність, симпатія, чи, навпаки, огида і ненависть.

Мотиви також виникають і під впливом зовнішніх причин, тобто стимулів. Стимулювання праці - це, перш за все, зовнішнє спонукання, що впливає на поведінку людини у сфері праці, матеріальна оболонка мотивації персоналу. Разом з тим воно несе в собі і нематеріальне навантаження, що дозволяє працівнику реалізувати себе як особистість і працівника одночасно. Воно виконує економічну, соціальну, моральну функції [3].

Економічна функція стимулювання полягає у підвищенні продуктивності праці та якості продукції. Це сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Моральна функція забезпечує формування активної життєвої позиції та забезпечує оптимальний високоморальний клімат в суспільстві.

Соціальна функція полягає у формуванні соціальної структури суспільства через різний рівень доходів, який залежить від впливу стимулів на різних людей.

Варто зазначити, що один і той самий стимул у різних людей може викликати різні мотиви і призводити до різних вчинків. Тому серед стимулів та засобів мотивації працівників немає універсальних.

Ефективний менеджмент має поєднувати життєві цінності, потреби та очікування працівника і цілі організації. Потрібно враховувати не тільки колективні (престиж підприємства, зростання конкурентоспроможності, вирішення соціальних та екологічних проблем) і особисті (зростання доходів працівників, повагу в колективі, можливість росту кар'єри), а й суспільні інтереси (виробництво якісних, ефективних і доступних за ціною товарів) [4].

Разом із розвитком суспільних інтересів, та інтересів працівників зокрема, має постійно оновлюватись арсенал мотиваційних засобів. Результативна система мотивацій та стимулювання працівників є важливим чинником розвитку самих підприємств та організацій. Оскільки успішна діяльність підприємства великою мірою забезпечується професійною роботою його співробітників. Саме персонал формує конкурентні переваги підприємства, сприяє підвищенню його статусу і поліпшенню ринкових позицій, забезпеченню ефективної і прибуткової діяльності на довгострокову перспективу.

Висновки

Отже, роль мотивів та стимулювання працівників в діяльності організації досить висока. Для того, щоб застосовані засоби мотивування були ефективними, менеджеру потрібно вивчати інтереси та потреби всіх працівників на підприємстві, щоб спроектувати їх поведінку та дії на певні види заохочення. Підводячи підсумки, хочеться наголосити, що керівництво – це уміння менеджера впливати на поведінку й мотиви діяльності підлеглих заради досягнення організаційних цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кузьмін О.Є. Менеджмент: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, Л. С. Ноджак, О. Г. Мельник/ – Л.: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 152 с
2. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента : учебное пособие / Н.И. Кабушкин. – М. : Новое знание, 2007. – 335 с.
3. Петренко Н. О. Формування ефективної системи мотивації праці в аграрних підприємствах / Н. О. Петренко // Економіка АПК. – 2008. - №2. – с. 129-134.
4. Кулініч І.О. Психологія управління : підручник / І.О. Кулініч. – К.: Знання, 2011. – 415 с.

Пашкалян Богдан — студент групи МСС-14б, факультет комп'ютерних систем і автоматики, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-gmail: fkca.mcc14.poo@gmail.com

Pashkalyan Bogdan — student of group MSS-14b, faculty of computer systems and automatics, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia, e-mail: fkca.mcc14.poo@gmail.com

ТІНЬОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В цій роботі розглянуті статистичні дані які відображають стан тіньового ринку в Україні, та чинники які сприятимуть детінізації ринку, а також розгляд тіньового ринку праці.

Ключові слова: тіньова економіка, детінізація, тонізація ринку праці, чинники детінізації.

Abstract

In this paper, the statistical data that reflects the state of the shadow market in Ukraine, and the factors that will promote the shadowing of the market, as well as the consideration of the shadow labor market, are considered.

Keywords: shadow economy, shadowing, tonization of the labor market, factors of shadowing.

Тіньова економіка в Україні є однією з найбільших перешкод розвитку конкурентоспроможності країни, зростання соціальних стандартів життя населення та інтеграції в європейське співтовариство. Вона є відображенням активної криміналізації економічних процесів, високої коруптованості органів державної влади та низької правової і податкової культури юридичних та фізичних осіб.

Тіньова економіка (англ. *Black economy, Ghost economy, Shadow economy*) — господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. «Тіньові» підприємства не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податків, збільшуючи власні прибутки.

Негативні наслідки поширення тіньової економіки:

- несплата податків спричиняє фінансові труднощі для держави, змушує її або скорочувати фінансування важливих соціальних, інвестиційних та інших програм, або через запозичення нарощувати борг, який фактично стає додатковим тягарем для платників податків;
- зумовлює макроекономічні диспропорції та структурні перекоси;
- спотворення конкурентного середовища, створення штучних переваг для окремих суб'єктів господарювання підриває основи ринкової економіки;
- збагачення за рахунок несплати податків і зборів призводить до спотворення трудової та дійсно підприємницької мотивації;
- акумульовані тіньовим бізнесом кошти стають джерелом злочинної діяльності, корупції, фальсифікації політичної демократії, тероризму тощо [1].

Одна з головних загроз, які несе в собі тіньова економіка, полягає у спотворенні законів та інструментів ринку, а, отже, основ побудови збалансованої економічної системи.

Серйозні наслідки тіньової економіки зумовлюють необхідність відповідного реагування, передусім, з боку держави, вжиття нею заходів виведення економіки з "тіні" (детінізації економіки). Як показує практика, цю проблему не можна розв'язати одноразовими актами або кампаніями репресивного характеру. Безумовно, проти зловмисників, тобто тих, хто свідомо порушує чинні закони, зокрема в економічній сфері, мають вживатися каральні заходи. Проте пріоритетним напрямом діяльності держави у процесі детінізації економіки має бути легалізація фінансових, людських та організаційних ресурсів тіньової економіки з метою їх використання у реальному секторі економіки.

За даними МВФ розмір тіньового сектора в структурі економіки України складає 44,8%.

Про це йдеться в доповіді економіста Леандро Медіни з африканського департаменту МВФ і Фрідріха Шнейдера з Університету Кеплера (Лінц). Дослідження охоплює період з 1991 року по 2015 рік і показує, як змінювався показник з року в рік [2].

Так, згідно з розрахунками, середній розмір тіньової економіки України з 1991 року по 2015 рік оцінюється в 44,8% ВВП, а в 2015 році – 42,9%.

Для порівняння: в Росії показники тіньової економіки становили 38,4% в середньому і 33,7% ВВП в 2015 році, в Азербайджані – 52,19% і 43,66%, Вірменії – 42,59% і 35,96%, Грузії – 64,87% і 53,07%

У Казахстані в середньому 38,88% і 32,82% у 2015 році, Молдові – 43,43% і 39,68%, Таджикистані – 42,99 і 37,73%, Киргизстані – 37,92% і 30,78 %, Естонії – 23,8% і 18,49%, Латвії – 22,23% і 16,62%, Литві – 25,15% і 18,65%, Польщі – 25,1% і 16,67% ВВП.

Починаючи з 1991 року, коли тіньова економіка України оцінювалася в 38,96% ВВП, показник безперервно зростав до 1998 року, досягнувши пікової позначки в 57%.

Низхідна тенденція спостерігалася до 2008 року – показник знизився до 36,65%.

Фінансова криза стала причиною “відскоку”, і протягом 2009-2014 років рівень тіньової економіки коливався в межах “39,2% – 43,5%”. Для порівняння, в розвинених країнах показник знаходиться в межах від 7% до 15% ВВП (США, Нідерланди, Японія, Швейцарія, Сінгапур)[3].

Однак, за попередніми розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі у січні-вересні 2017 року рівень тіньової економіки склав 33% від офіційного ВВП, що на 3 в.п. менше, ніж показник за 9 місяців 2016 року. Розбіжності оцінок вітчизняних та зовнішніх експертів щодо визначення рівня «тіні» в країні зумовлені тим, що чітких алгоритмів проведення таких розрахунків не існує, а застосування кожного з них має свої сильні та слабкі сторони. Але всі погоджуються з тим, що в Україні значний обсяг економічної діяльності знаходиться в «тіні».

Головними чинниками, що сприяли детінізації, стали:

- продовження стабілізації економіки, зокрема помірні темпи зростання виробництва у відповідь на розширення як внутрішнього, так і зовнішнього попиту, стабільність курсу та помірна інфляція;
- покращення очікувань бізнесу та населення;
- послаблення інвестиційних ризиків на тлі макрофінансової стабілізації та продовження процесів реформування економіки.

Факторами, які негативно впливали на економіку в цілому за 9 місяців 2017 і зокрема сприяли тінізації, були низька довіра до інститутів влади; виклики стабільності фінансової системи і наявність невідконтрольованих владі територій, утворених у ході військової агресії на території країни.

Автори [4] використовували визначення Організації економічного співробітництва і розвитку 2016 року, яка враховує в “непостережуваних” секторах економіки, в тому числі, незаконну активність (виробництво ВВП, що припадає на чисто кримінальну діяльність), “статистичне підпілля” (законну, але таку економіку, що не обчислюється статистикою), виробництво для власних потреб домогосподарств, методи явно враховують і “тінь”, створену для уникнення від податків.

Відзначається, що ця робота є першим системним додатком нових статистичних методів оцінки тіньової економіки, що розвивалися в 2010-2017 роках в економічній науці [4].

Важливе місце у системі тіньової економіки належить тінізації ринку праці. Ринок праці в Україні перебуває у кризовому стані, причинами цього слід визнати: втрату Україною традиційних ринків збуту (на які була орієнтована продукція національного виробництва), падіння цін на сировину і напівфабрикати на світових ринках, що робить нерентабельним таке виробництво та збільшує безробіття. Процес структурної перебудови національного виробництва може затягнутися на роки. Поряд з цим, на ринок праці в Україні «тисне» і збільшення кількості внутрішньо переміщених осіб з Донбасу та Криму. За офіційними даними, у 2013 р. та 2014 р. в Україні на одне вакантне місце претендувало 10 безробітних (зареєстрованих у Державній службі зайнятості), то у 2015 р. такий показник становив 13 осіб на одне місце, а у січні 2016 р. 16 осіб [5]. До Державної служби зайнятості з 2014 р. звернулося 63,4 тис. переселенців з Донбасу та Криму, а працевлаштувалось – 14,3 тис. осіб (22 %); 3,8 тис переселенців пройшли професійну перекваліфікацію; 5,5 тис. осіб працювали на тимчасових роботах. Отже, можна припустити, що понад 39 тис. переселенців працюють у «тіні». В цілому, за рік у Державній службі зайнятості України офіційно реєструється біля 500 тис. осіб безробітних (1,9 – 2 % працездатного населення країни); понад 55 % з них – це жінки (переважно, у віці понад 40 років), багато людей передпенсійного віку (з вищою освітою). Таким категоріям населення вкрай важко офіційно працевлаштуватися. За експертними оцінками, в Україні у «тіні» працює понад 3,5 млн. осіб (сфера послуг, будівництво, реалізатори на ринках), які отримують заробітну плату «у конвертах» [6].

Тіньова економіка та тіньовий ринок праці тісно взаємодіють. Існування такого соціально-економічного явища, як тіньовий ринок праці зумовлює суттєве скорочення доходів бюджету, а саме – частки податкових надходжень. Натомість – скорочення бюджетних надходжень «тягне» за собою

подальше скорочення бюджетних витрат на освіту, науку, культуру, на фінансування соціальної сфери. Найбільший рівень «тіньової» зайнятості, за оцінками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, притаманний таким галузям української економіки: операції з нерухомістю – біля 62,0 %; страхування – 53,0 %; будівництво – 40,0 %; роздрібна торгівля – 32,0 %. «Тіньова» зайнятість у промисловості України на 32,5 % перевищує офіційну [6]. В основному, це стосується будівельних робіт, низькооплачуваних професій, оплати некваліфікованої праці.

Отже, виходячи з вищевказаного, виникає необхідність детінізації економіки України, що нажалі є складною проблемою для органів влади. Пріоритетами детінізації економіки у контексті реалізації економічних реформ є детінізація фінансових потоків та легалізація ринку праці. Одним з шляхів детінізації економіки може бути здійснення таких заходів:

1. Забезпечення ринкового регулювання економіки та проведення антикорупційної реформи. (Проведення антикорупційної реформи; створення Антикорупційного бюро, що буде відповідати за ефективну координацію комплексної антикорупційної програми в державі; покращення ІТ-інфраструктури державного управління; створення рівних умов підприємницької діяльності для усіх суб'єктів господарювання).

2. Податкові вдосконалення. (Забезпечення всім суб'єктам господарювання однакових умов оподаткування; зменшення податкового навантаження; забезпечення ефективного податкового адміністрування та стабільності державних фінансів; посилення відповідальності за використання тіньових податкових схем при веденні бізнесу та умисній мінімізації податкових зобов'язань).

3. Реформування банківської системи. (Поширення безготівкових розрахунків для контролю джерела доходів; підвищення прозорості діяльності Національного банку України щодо рефінансування банків, гнучкого валютного курсоутворення; розбудова ефективної системи повернення з-за кордону коштів та активів).

4. Реформа ринку праці. (Вдосконалення пенсійної системи; посилення відповідальності за ухилення від оформлення трудових відносин між працівником і роботодавцем, а також за ухилення від сплати податків і страхових внесків; зменшення податкового навантаження; якісніший аналіз проектів змін до податкового законодавства надасть змогу зменшити ризики економічної діяльності і поліпшити планування бюджету організацій).

5. Судова реформа. (Має бути направлена на забезпечення гарантій справедливого суду та виконання судових рішень, захист прав власності, боротьбу з рейдерством; зменшення корупції, підвищення професіоналізму судових та правоохоронних органів; посилення незалежності від політичних процесів, зміцнення ролі конституційного правосуддя та забезпечення прозорості та неупередженості судових процесів).

ВИСНОВКИ

Тіньова економіка є складним багатоієрархічним явищем, яке охоплює економічні та соціальні процеси. Зростання обсягів тіньової економіки у світі оцінюється експертами (в середньому) на рівні 6,2 % за рік. За Інтегрованим показником рівня тіньової економіки, «тінь» в Україні перевищує 40 % ВВП.

Водночас динаміка детінізації стримується досі невирішеними проблемами, що негативно позначається на показниках розвитку економіки країни в цілому. Це, зокрема: збереження значних викликів стабільності фінансової системи країни в умовах триваючого збанкрутіння банків та виведення їх з ринку; утримання напруги у міжнародних відносинах з РФ; наявність територій, не підконтрольних владі, утворених у ході військової агресії на території країни; низька довіра до інститутів влади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія. [текст]: навч. посіб. /А.В. Сірко – К. :«Центр учбової літератури», 2014. – 416 с. ISBN 978-617-673-308-9.
2. Тіньова економіка України досягає 45% - МВФ. [Електронний ресурс] : [Електронний документ]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/02/9/633941/> Економічна правда, автор Олександр Колесніченко – 2018. – (дата звернення 10.03.2018) – Назва з екрана.

3. Біла С. О. Детінізація національної економіки як складова соціально-економічних реформ: світовий досвід та виклики для України // Економічний вісник університету. – Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди, 2016.

4. Національний банк України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>

5. Офіційний сайт Державної служби статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

7. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання. [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf (дата звернення 12.03.2018) – Назва з екрана.

Фомич Наталія Іллівна – студентка групи МОп–146, факультет менеджменту і інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Науковий керівник: **Кавецький В'ячеслав Валерійович** – старший викладач кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Fomich Natalia Ilyinivna - student, faculty of management and information security, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa.

Vyacheslav Kavetskiy V. – senior lecturer of the Department of Economics of enterprise and production management, Vinnytsia national technical University, Vinnytsia.

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ СУЧАСНИХ СППР

¹ Вінницький національний технічний університет

Анотація

Запропоновано декомпозицію та формалізацію процедури підвищення рівня споживчого капіталу вітчизняних підприємств засобами ієрархічного цілювого оцінювання альтернатив. Побудована автором структурна модель відповідної комплексної цілювої програми дозволяє засобами СППР «Солон-2» спроектувати механізм зростання споживчого капіталу підприємства шляхом обґрунтування найбільш пріоритетних проектів та напрямків фінансування, спрямованого на реалізацію такого процесу.

Ключові слова: структурна модель, головна ціль, надціль, підціль, рівень споживчого капіталу, декомпозиція.

Abstract

The decomposition and formalization of the procedure for increasing the level of consumer capital of domestic enterprises by means of hierarchical target estimation of alternatives is proposed. The structural model of the corresponding comprehensive target program, which was constructed by the author, allows by means of DSS "Solon-2" to design the mechanism of growth of the consumer capital by substantiating the most priority projects and financing directions aimed at realising such a process.

Key words: structural model, main goal, over-target, sub-goal, level of intellectual capital, decomposition.

Вступ

Актуальність проблеми. За сучасних кризових умов економіки спостерігається високий рівень уразливості діяльності українських економічних суб'єктів. На тлі всесвітньої інформатизації та інтелектуалізації господарської діяльності вітчизняні підприємства до сьогодні користуються застарілими засобами управління. Українські компанії мають на меті отримання прибутку тут і зараз, не замислюючись про завтрашній день. Неспроможність ефективно використовувати власний досвід та конкурентні переваги спричиняють збитки і зводять нанівець здобутки підприємства.

Здатність управляти споживчим капіталом допомагає підприємству максимально використовувати свої сильні сторони, виявляти слабкі місця та ефективно їх нівелювати, виробляти стійкість проти зовнішніх загроз та протистояти кризовим явищам в економіці. Споживчий капітал як одна з базових складових інтелектуального капіталу є домінантним чинником, що визначає конкурентоздатність економічних систем сьогодення, а в результаті багатство і економічну силу нації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що українські науковці приділяють недостатню увагу теоретичним та практичним аспектам управління споживчим капіталом. Теоретичні розробки цієї проблеми містяться переважно у працях таких зарубіжних вчених, як Г. С. Беккер, П. Друкер, Л. Едвінссон, М. Мелуон, Й. Руус, Т. Стюарт та ін. [1-5]. Українські вчені почали працювати над цим питанням у 90-х роках минулого століття. Серед вітчизняних дослідників можна виділити таких, як О. В. Кендюхов, С. М. Ілляшенко, Н. С. Маркова, Є. О. Голишева, О. О. Стрижак та ін. [6-10]. Разом із цим, ціла низка теоретичних і прикладних аспектів управління споживчим капіталом вітчизняних підприємств засобами сучасних новітніх технологій потребує подальшого суттєвого опрацювання. Крім того, споживчий капітал розглядається переважно як складовий елемент інтелектуального, а не окремий об'єкт управління. Тому, існує потреба у розробленні нових та вдосконаленні існуючих методичних підходів до управління споживчим капіталом підприємств, що і зумовлює актуальність даного дослідження.

Метою дослідження є розроблення механізму управління споживчим капіталом вітчизняних підприємств засобами сучасних інформаційних технологій на основі відповідних СППР.

Результати дослідження

Споживчий капітал (капіталу взаємовідносин) створюється в результаті взаємодії організації з елементами зовнішнього середовища. Ефективне використання цього капіталу потребує не тільки традиційного розуміння ринків та організацій, але й оцінки фінансових наслідків рішень, що приймаються. Одна з головних цілей формування споживчого капіталу — створення такої структури, яка дозволяє споживачу продуктивно спілкуватися з персоналом організації.

До капіталу взаємовідносин належать ділова репутація організації, товарні знаки, бренди, відносини з клієнтами, канали розповсюдження продукції, портфель замовлень, різноманітні контакти і угоди (в тому числі ліцензування і франчайзинг). Саме комплексність і багатоелементність такої складної економічної дефініції зумовлює її дослідження засобами цільового ієрархічного оцінювання альтернатив шляхом побудови відповідної комплексної цільової програми (КЦП).

Розглянемо механізм побудови КЦП, що уможливорює формалізацію процесу зростання споживчого капіталу підприємства. Досягнення головної цілі — підвищити ефективність управління споживчим капіталом — зумовлює вирішення різного роду заходів (проектів), що у сукупності складають КЦП.

Основними завданнями, які виникають під час її планування є такі: формулювання головної цілі КЦП, її підцілей, проектів; визначення перспективних напрямків її виконання; відбір найбільш ефективних проектів та розподіл ресурсів між ними. Для вирішення цієї задачі, пропонується використовувати таку процедуру, що складається з чотирьох основних етапів [11].

1 етап. Побудова ієрархії цілей на основі декомпозиції головної цілі двома шляхами: прямим і зворотним.

2 етап. Ідентифікація часткових коефіцієнтів впливу (ЧКВ) підцілей.

3 етап. Визначення потенційної ефективності підцілей та генерація альтернативних проектів. Для цього на основі СППР «Солон-2» розрахуємо значення показників потенційної ефективності надцілей нижнього рівня, для яких проекти є підцілями.

4 етап. Аналогічним чином здійснюється розрахунок коефіцієнтів впливу проектів на досягнення головної цілі, які використовуються як показники потенційної ефективності проектів.

Після цього остаточно скоригуємо ієрархію.

Для побудови СППР щодо підвищення ефективності управління споживчим капіталом підприємства було залучено професійних експертів, діяльність яких пов'язана з процесами виготовлення, розроблення продукції, просуванням її на ринок, управлінням персоналу та ін.

Опишемо вербально структуру побудованої ієрархії цілей. Прийняті позначення: назви проектів записані курсивом, назви цілей — прямим шрифтом. У круглих дужках записані номери безпосередніх надцілей, у фігурних дужках — номери безпосередніх підцілей.

- 0 g_0 – Покращити ефективність управління споживчим капіталом {1,2,3,4}
- 1 g_1 – Розширити зв'язки зі споживачами (0) {5}
- 2 g_2 – Збільшити брендинг (0) {5,6,7}
- 3 g_3 – Розширити сфери бізнесу (0) {7,8}
- 4 g_4 – Покращити ділову репутацію (0) {8,9,10}
- 5 $g_{1.1}$ – Підвищити ефективність маркетингу (1,2) {11,12}
- 6 $g_{2.1}$ – Розширити географію продажів за рахунок франчайзингу (2) {11,12,13}
- 7 $g_{3.1}$ – Збільшити продажі на існуючих та освоїти нові ринки збуту (2,3) {14,15,16}
- 8 $g_{3.2}$ – Посилити конкурентоспроможність підприємства (3,4) {16,17}
- 9 $g_{4.1}$ – Покращити імідж фірми (4) {12,17,18}
- 10 $g_{4.2}$ – Покращити ділові якості керівництва (4) {18,19,20}
- 11 $g_{1.1.1}$ – Підвищити ефективність стратегічних маркетингових досліджень (5,6) {21,22,23}
- 12 $g_{1.1.2}$ – Підвищити ефективність тактичних маркетингових прийомів (5,6,9,14) {24,25}
- 13 $g_{2.1.1}$ – Збільшити ширину каналів розподілу (6,14) {26}
- 14 $g_{3.1.1}$ – Підвищити ефективність логістики (7) {12,13,27}
- 15 $g_{3.1.2}$ – Посилити лояльність споживачів (7) {24,25,27,28}
- 16 $g_{3.1.3}$ – Удосконалити продукцію за формою та змістом (7,8) {29,30}
- 17 $x_{3.2.1}$ – Посилити рівень управління засобами СППР {8,9}
- 18 $x_{4.1.1}$ – Підвищити рівень корпоративної культури фірми {9,10}
- 19 $x_{4.2.1}$ – Підвищити рівень етичності бізнесу {10}
- 20 $x_{4.2.2}$ – Покращити управління персоналом {10}
- 21 $g_{1.1.1.1}$ – Ретельно вивчати потреби ринку (11) {31,32}
- 22 $g_{1.1.1.2}$ – Посилити вивчення потенційних конкурентів (11) {31,32}

23	g _{1.1.1.3}	Досліджувати потреби споживачів (11) {31,32,33}
24	g _{1.1.2.1}	Збільшити стимулювання продажів (12,15) {34,35,36,37,38,39,40,41}
25	g _{1.1.2.2}	Розширити рекламну діяльність (12,15) {42,43,44,45,46}
26	g _{2.1.1.1}	Розширити продажі засобами мережі Інтернет (13) {46,47,59}
27	g _{3.1.1.1}	Підвищити ефективність сервісного обслуговування (14,15) {48,49,50}
28	g _{3.1.2.1}	Зменшити ціну продукції відповідно до потреб ринку (15) {49,51}
29	g _{3.1.3.1}	Удосконалити споживчу якість продукції (16) {52,53,54}
30	g _{3.1.3.2}	Покращити технологічний рівень виготовлення продукції (16) {55,56}
31	g _{1.1.1.1.1}	Забезпечувати дослідницьке достовірною інформацією (21,22,23) {57,58,59}
32	x _{1.1.1.1.1.1}	Залучити кваліфікованих ринкових аналітиків (21,22,23)
33	g _{1.1.1.3.1}	Впроваджувати CRM-системи (23) {60}
34	g _{1.1.2.1.1}	Оцінити доцільність відкриття фірмових магазинів (24) {61,62}
35	x _{1.1.1.1.1.1}	Проводити виставки-продажі (24)
36	x _{1.1.1.1.1.3}	Проводити акції (24)
37	x _{1.1.1.1.1.4}	Торгівля в кредит (24)
38	x _{1.1.1.1.1.5}	Застосовувати засоби стимулювати продажів (24)
39	x _{1.1.1.1.1.6}	Проводити лотереї (24)
40	x _{1.1.1.1.1.7}	Ознайомлювати споживачів з підприємством виробником (24)
41	x _{1.1.1.1.1.8}	Розробляти фірмові упаковки (24)
42	g _{1.1.2.2.1}	Оцінити доцільність розміщення реклами на телебаченні (25) {61,62}
43	x _{1.1.1.1.1.1}	Розміщувати рекламу на радіо (25)
44	x _{1.1.1.1.1.3}	Застосовувати зовнішню рекламу (25)
45	x _{1.1.1.1.1.4}	Розміщувати оголошення в пресі (25)
46	x _{1.1.1.1.1.5}	Застосовувати Інтернет-рекламу (25,26)
47	g _{2.1.1.1.1}	Створити власний web-сайт (26) {60}
48	x _{3.1.1.1.1.1}	Підвищити оперативність сервісного обслуговування (27)
49	x _{3.1.1.1.1.2}	Зменшити ціни сервісного обслуговування (27,28)
50	x _{3.1.1.1.1.3}	Отримувати розміщувати сервісні центри (27)
51	x _{3.1.1.1.1.4}	Збільшити асортиментний ряд продукції (28)
52	g _{3.1.3.1.1}	Рекомендувати узгоджувати українські стандарти якості з міжнародними (29) {63}
53	g _{3.1.3.1.2}	Покращити споживчі властивості продукції (29) {63,64}
54	g _{3.1.3.1.3}	Покращити естетичні якості продукції (29) {65}
55	x _{3.1.1.1.1.1}	Використовувати сучасне обладнання для виготовлення продукції (30)
56	x _{3.1.1.1.1.2}	Збільшити відповідальність за якість продукції (30)
57	x _{1.1.1.1.1.1}	Підписатись на періодичні професійні видання (31)
58	x _{1.1.1.1.1.2}	Брати участь у семінарах та конкурсах (31)
59	x _{1.1.1.1.1.3}	Підключатися до мережі Інтернет (31, 26)
60	x _{1.1.1.1.1.4}	Залучити спеціалістів-факівців (33, 47)
61	x _{1.1.1.1.1.1}	Розраховувати економічний ефект (34, 42)
62	x _{1.1.1.1.1.2}	Розраховувати витрати (34, 42)
63	g _{3.1.3.1.1.1}	Закуповувати якісні інгредієнти (52,53) {66}
64	x _{3.1.1.1.1.1}	Впроваджувати інноваційні рішення виготовлення продукції (53)
65	x _{3.1.1.1.1.2}	Удосконалити дизайн упаковки (54)
66	x _{3.1.1.1.1.1.1}	Налагодили постачання сировини з надійними постачальниками (63)

Для досягнення головної цілі — підвищити ефективність управління споживчим капіталом — необхідно здійснити ідентифікацію усіх часткових коефіцієнтів впливу (ЧКВ) проектів і підцілей. Для цього скористаємося експертними оцінками щодо впливу кожної підцілі на досягнення своєї надцілі.

Для визначення ЧКВ підцілей та проектів використаємо метод парних порівнянь Сааті [11]. Розглянемо його застосування на прикладі визначення ЧКВ підцілей надцілі 29 — «g_{3.1.3.1} — Удосконалити споживчу якість продукції». Підцілями такої надцілі є: підціль 52 — «g_{3.1.3.1.1} — Рекомендувати узгоджувати українські стандарти якості з міжнародними»; підціль 53 — «g_{3.1.3.1.2} — Покращити споживчі властивості продукції»; підціль 54 — «g_{3.1.3.1.3} — Покращити естетичні якості продукції». Для застосування методу Сааті під час оцінювання ЧКВ вищевикладених підцілей експертам було запропоновано попарно порівняти між собою вплив кожної з них на досягнення надцілі 29. Кожним з експертів було сформовано відповідні матриці порівнянь, які були перевірені на узгодженість.

Отриманих чотири матриці порівнянь для надцілі 29 усереднимо та округлимо як запропоновано у табл. 1.

Таблиця 1

Результуюча матриця парних порівнянь Сааті для надцілі 29

Параметр и	$g_{3.1.3.1.1}$	$g_{3.1.3.1.2}$	$g_{3.1.3.1.3}$
$g_{3.1.3.1.1}$	1	5/4	2
$g_{3.1.3.1.2}$	4/5	1	3/5
$g_{3.1.3.1.3}$	1/2	2/4	1

Дана матриця задовольняє відповідним вимогам [11] і тому є повністю узгодженою. Систему лінійних рівнянь, що відповідає характеристичному рівнянню матриці, представимо у такому вигляді:

$$d_j = \begin{cases} (1-\lambda)x_4 + 4/5x_{21} + 2g_{25} = 0; \\ 4/5x_4 + (1-\lambda)x_{21} + 3/5g_{25} = 0; \\ 1/2x_4 + 2/4x_{21} + (1-\lambda)g_{25} = 0. \end{cases}$$

Після нескладних перетворень отримаємо характеристичні числа матриці, з яких $\lambda_{\max}=3$. При цьому $CI = (3-3)/2=0$, $CR=0$, що підтверджує повну узгодженість матриці порівнянь. Підставимо $\lambda_{\max}$ в цю систему, доповнимо її рівнянням нормування $w_1 + w_2 + w_3 = 1$ і, розв'язуючи, отримаємо значення ЧКВ підцілей, що забезпечують досягнення надцілі 29: $w_1 = 0,38$; $w_2 = 0,28$; $w_3 = 0,34$.

Аналогічно було визначено решту ЧКВ впливу проектів і підцілей на надцілі.

Розрахунок ефективності цілей, проектів здійснимо за допомогою СППР «Солон 2» (рис. 1 і 2).

Отже, підцілі та проекти, що мають найбільші значення цих показників визначають напрямки виконання КЦП.

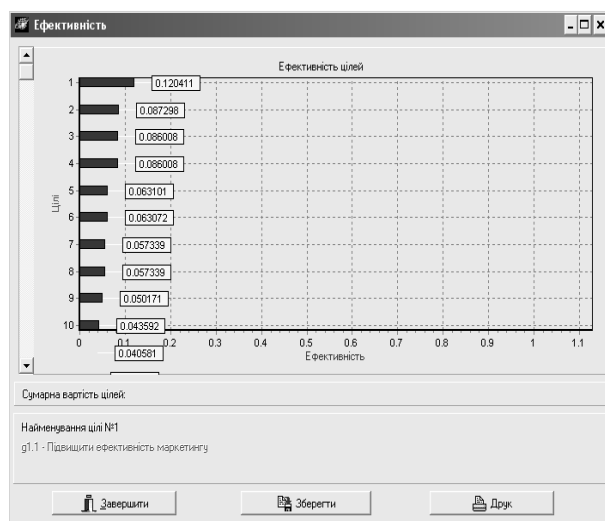


Рисунок 1 – Розрахунок ефективності цілей

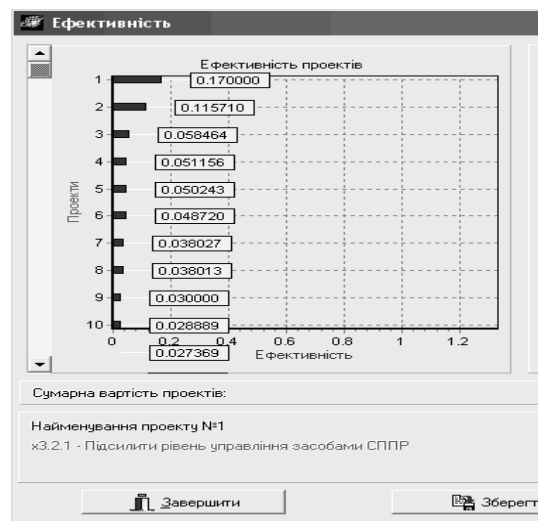


Рисунок 2 – Розрахунок ефективності проектів

Розрахуємо вартісні коефіцієнти K_p для P найбільш пріоритетних проектів (відібраних за критерієм потенційної ефективності) пропонуємо здійснювати таким чином:

$$K_p = \frac{\text{cost}_p}{\sum_{p=1}^P \text{cost}_p},$$

де cost_p – вартість p -го проекту;

$\sum_{p=1}^P \text{cost}_p$ – загальна вартість P проектів.

P – кількість відібраних проектів, що є пріоритетними за критерієм потенційної ефективності.

Розрахунок вартісних коефіцієнтів K_p для P найбільш пріоритетних проектів наведено у табл. 2.

Для визначення дійсної ефективності пріоритетних проектів (як за критерієм потенційної ефективності, так і за вартісним коефіцієнтом) автор пропонує таку залежність:

$$K_{finans_p} = \frac{r_p}{K_p},$$

де r_p – потенційна ефективність p -го проекту;

K_p – вартісний коефіцієнт пріоритетного p -го проекту.

Таблиця 2

Вартісні коефіцієнти K_p для P пріоритетних проектів

Номер проекту	Назва проекту	Вартість p -го проекту, грн.	K_p
17	x _{3.2.1} – Підвищити рівень управління засобами СППР	19800	0,06897
32	x _{1.1.1.1.2} – Залучати кваліфікованих ринкових аналітиків	24000	0,08360
58	x _{1.1.1.1.1.2} – Брати участь у семінарах та конкурсах	7000	0,02438
57	x _{1.1.1.1.1.1} – Підписатись на періодичні професійні видання	1500	0,00523
60	x _{1.1.1.3.1.1} – Залучити спеціалістів-фахівців	29000	0,09843
59	x _{1.1.1.1.1.3} – Підключитися до мережі Інтернет	1200	0,00418
46	x _{1.1.2.2.5} – Застосовувати Інтернет-рекламу	2800	0,00975
44	x _{1.1.2.2.3} – Застосовувати зовнішню рекламу	15600	0,05434
18	x _{4.1.1} – Підвищити рівень корпоративної культури фірми	12800	0,04459
43	x _{1.1.2.2.2} – Розміщувати рекламу на радіо	64800	0,22572
45	x _{1.1.2.2.4} – Розміщувати оголошення в пресі	1080	0,00376
66	x _{3.1.3.1.1.1} – Налагодити постачання сировини з надійними постачальниками	36000	0,12540
61	x _{1.1.2.1.1.1} – Розраховувати економічний ефект	24500	0,08534
62	x _{1.1.2.1.1.2} – Розраховувати витрати	26000	0,09057
65	x _{3.1.3.1.3.1} – Удосконалити дизайн упаковки	16000	0,05573

Оптимальний розподіл фінансових ресурсів серед проектів як за критерієм впливу на досягнення головної цілі, так і за вартісним наведено у табл.3.

Таблиця 3

Оптимальний розподіл фінансових ресурсів серед проектів за двома критеріями

Номер проекту	Назва проекту	K_{finans_p}
17	x _{3.2.1} – Посилити рівень управління засобами СППР	2,465
32	x _{1.1.1.1.2} – Залучати кваліфікованих ринкових аналітиків	1,384
58	x _{1.1.1.1.1.2} – Брати участь у семінарах та конкурсах	2,398
57	x _{1.1.1.1.1.1} – Підписатися на періодичні професійні видання	9,789
60	x _{1.1.1.3.1.1} – Залучити спеціалістів-фахівців	1,024
59	x _{1.1.1.1.1.3} – Підключитися до мережі Інтернет	11,655
46	x _{1.1.2.2.5} – Застосовувати Інтернет-рекламу	3,899
44	x _{1.1.2.2.3} – Застосовувати зовнішню рекламу	0,699
18	x _{4.1.1} – Підвищити рівень корпоративної культури фірми	0,673
43	x _{1.1.2.2.2} – Розміщувати рекламу на радіо	0,128
45	x _{1.1.2.2.4} – Розміщувати оголошення в пресі	7,273
66	x _{3.1.3.1.1.1} – Налагодити постачання сировини з надійними постачальниками	0,211
61	x _{1.1.2.1.1.1} – Розраховувати економічний ефект	0,278
62	x _{1.1.2.1.1.2} – Розраховувати витрати	0,298
65	x _{3.1.3.1.3.1} – Удосконалити дизайн упаковки	0,394

За результатами розрахунку досліджено, що найбільш пріоритетними проектами з урахуванням критерію потенційної ефективності та вартості проекту будуть ті, які мають найбільший коефіцієнт фінансування, тобто, чим більший $K_{finansj}$, тим пріоритетнішим буде проект.

Отже, було розроблено механізм підвищення ефективності управління споживчим капіталом на вітчизняних підприємствах засобами ієрархічного цільового підходу на основі СППР «Солон-2», який дозволяє здійснити ефективний розподіл ресурсної бази між оптимальними пріоритетними напрямками зростання споживчого капіталу.

Висновки

Основним **науковим результатом** проведеного дослідження є розроблення концептуальних засад підвищення ефективності управління споживчим капіталом підприємства засобами сучасних інформаційних технологій, а саме:

- вперше запропоновано комплексну цільову програму управління споживчим капіталом на вітчизняних підприємствах з використанням ієрархічного цільового підходу до прийняття раціональних управлінських рішень засобами СППР «Солон 2», що дозволяє ефективний розподіл обмежених виробничих ресурсів, спрямованих на такий процес;

- удосконалено механізм управління споживчим капіталом на підприємствах засобами КЦП, що дозволяє оцінити потенційну ефективність та доцільність альтернативних підходів до управління споживчим капіталом.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що розроблені КЦП та механізм дозволяють підвищити ефективність управління споживчим капіталом, а саме: суттєво розширити обсяг господарської діяльності підприємства, покращити його імідж і ділову репутацію за рахунок просування бренду, надає можливість зміцнити маркетингові позиції фірми і максимізувати її прибуток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Беккер Г. С. Человеческое поведение. Экономический подход / Г. С. Беккер; Пер. с англ. — М.: ГУ'ВШЭ, 2003. — С. 283.
2. Дракер П. Посткапиталистическое общество: Новая постиндустриальная волна на Западе / П. Дракер. — М.: «Academia». — 1999. — С. 87.
3. Эдвинссон Л., Мелоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании. Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / под ред. В. Иноземцев. — М.: Академия, 1999. — 1067 с.
4. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В. Ноздриной. — М.: Поколение, 2007. — 436 с.
5. Руус Й., Пайк С., Фернестрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / пер. с англ.; под. ред. В. К. Дерманова. — 2-е изд. — СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Изд. дом С.-Петербурга. Ун-та, 2008. — 436 с.
6. Кендюхов О. В. Интеллектуальный капитал предприятия: методология формирования механизма управления : монография / О. В. Кендюхов. — Донецк : ДонУЕП, 2006. — 307 с.
7. Ілляшенко С. М. Управління інтелектуальним капіталом підприємства: монографія / С. М. Ілляшенко, Є. О. Голишева, А. В. Колодка. — Суми: ТОВ «Триторія», 2017. — 360 с. Голишева Є. О.
8. Маркова Н. С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Харків, 2005. — 20 с.
9. Голишева Є. О. Стратегії управління споживчим капіталом промислового підприємства на основі його діагностики / Є. О. Голишева // ЕНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ – ЕНЕРГЕТИКА – ЕНЕРГОАУДИТ. – №8 (102). – 2012. – С. 75–80.
10. Стрижак О. О. Формування інтелектуального капіталу підприємства. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Харків, 2004. — 20 с.
11. Тоценко В.Г. Методы и системы поддержки принятия решений. Алгоритмический аспект. / В.Г. Тоценко — К. : Наукова думка, 2002. — 381 с.

Анжеліка Олексіївна Азарова — канд. техн. наук, професор, заст. декана Факультету менеджменту та інформаційної безпеки з наукової роботи та міжнародного співробітництва Вінницького національного технічного університету.

Azarova A. Anzhelika — Ph.D., Professor, Deputy dean of the Faculty of management and information security by scientific work and international cooperation Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Викладено сутність менеджменту і важливу роль інформаційних систем в цій сфері. Розглянуто класифікацію інформаційних систем, що покращують управлінську діяльність підприємств. Виявлено переваги і недоліки програмних засобів, які покращують ефективність менеджменту підприємства. Підбито відповідні висновки.

Ключові слова: менеджмент, управління, інформаційні системи, програмні засоби.

Abstract

The essence of management and the important role of information systems in this area are described. The classification of information systems that improve the management of enterprises is considered. The advantages and disadvantages of software tools that improve the efficiency of enterprise management are revealed. Appropriate conclusions were made.

Keywords: management, information systems, software tools.

Використання сучасної електронної обчислювальної та інформаційної техніки в діяльності підприємства, його процесах, і особливо в управлінні, значно поліпшує форми і методи, надійність і ефективність управління в цілому. Це, звичайно, сприяло проведенню різних досліджень, метою яких є пошук нових, раціональних підходів для ефективного управління діяльністю підприємств з урахуванням розмірів та галузі функціонування. Такий підхід стає можливим, якщо дійсно підібрати правильний програмний засіб і обґрунтувати його ефективність, що допоможе вирішити вище названі проблеми.

В останній час було досить немало праць, присвячених використанню інформаційних систем в управлінні підприємством. Серед таких праць є наступні автори: Р. А. Калюжний, В. В. Годін, Т. В. Білорус, В. О. Варфоломєєва, Г. В. Чумаченко, А. Є. Батюк, А. В. Костров, О. В. Матвієнко, А. С. Гринберг, І. С. Вовчак, В. М. Гужва, М. І. Татарчук та інші.

Ряд теоретичних і прикладних аспектів розвитку управління підприємством інформаційними засобами вимагає подальшого дослідження. Адже не обґрунтовано єдиний універсальний програмний засіб, що оптимізує управлінську діяльність підприємств різних видів діяльності, масштабу чи галузі.

Згідно з визначенням А. В. Шегди, менеджмент — це раціональний спосіб управління діловими організаціями; управління, орієнтоване на дохідність і прибутковість; діяльність з нагляду, що використовує особливі форми організації праці, договірні й контрактні відносини між працею і капіталом; особлива галузь наукового знання і професійної спеціалізації управлінців-менеджерів, які складають адміністративний штат підприємницької організації та ін. [1].

Найважливішим завданням менеджменту є організація виробництва товарів і послуг, враховуючи потреби споживачів, забезпечення рентабельності діяльності підприємства і його стабільного становища на ринку. Виходячи з цього, завдання менеджменту це:

- забезпечення автоматизації виробництва і перехід до використання робітників, які мають високу кваліфікацію;
- стимулювання роботи працівників фірми шляхом створення для них кращих умов праці та встановлення більш високої заробітної плати;
- постійний контроль за ефективністю діяльності фірми, координація всіх підрозділів фірми;
- постійний пошук і освоєння нових ринків.

Стає зрозуміло, що управління діяльністю підприємства — складний і різнобічний процес, який вимагає детального аналізування й удосконалювання, що стає можливим саме за рахунок автоматизації такого процесу. Тому розглянемо наступні класифікації інформаційних систем управління, їх переваги і недоліки, що покращать менеджмент чи систему управління в цілому.

Сьогодні виділяють дві основні класифікації інформаційних систем:

- інтегровані системи;
- вузькоспеціалізовані системи.

До перших відносять корпоративні інформаційні системи (КІС). З їх допомогою забезпечується підтримка всіх бізнес-процесів і всіх управлінських процесів підприємства.

КІС забезпечує виконання самих основних функцій, таких як: складання і аналіз консолідованого балансу та аналітичних звітів, управління фінансами і персоналом, управління торгівельними операціями, управління собівартістю.

В свою чергу, інтегровані інформаційні системи поділяються на:

- малі: Microsoft Dynamics AX; Concorde XAL; Флагман; Галактика ERP; IT-Підприємство; BS Integrator.
- середні: J.D. Edwards; SQL; Miracle 5; MFG-Pro.
- великі: SAP R/3; Baan; Oracle Application.

Поміж особливостей виокремлюють: поетапний і значно більший строк впровадження (малі — 4 місяці і більше, середні — 6-9 місяців, великі — 9-12); малі переважно призначені для комплексного управління фінансами, середні і великі — для обліку та управління виробництвом; вартість (малі — 5-30 тис. долл., середні — 100-200 тис. долл., великі — 100 тис. — 1 млн. долл.).

Вузькоспеціалізовані системи – це фінансово-управлінські системи, в основному вітчизняного виробництва, які призначені для ведення обліку по одному або декільком напрямкам: кадри, закупки, продажі, фінанси, склади, бухгалтерія. Це такі системи як RS-Bank v. 5.5; БЕСТ-5; ІС:Підприємство8; GMS Office Tools; Офіс 4.0; Парус; Компас; Віртуоз; X-DOOR; DeloPro4.0; Акцент. До їх особливостей слід віднести:

- строк впровадження: в середньому до одного місяця;
- функціональна повнота: облікові системи за різними напрямками;
- орієнтована вартість: 200-5000 долл.

Усі зазначені вище системи можна умовно поділити на дві великі групи:

- 1) фінансово-управлінські системи;
- 2) виробничі системи.

Фінансово-управлінські системи включають в себе підкласи вузькоспеціалізованих і частково малих інтегрованих систем. Такими системами може скористатися практично будь-яке підприємство, яке потребує управління фінансовими потоками й автоматизації облікових функцій. Такі системи по багатьох критеріях є універсальними, хоча найчастіше розроблювачі пропонують рішення галузевих проблем, наприклад, основні засоби, нарахування податків або управління персоналом з урахуванням специфіки регіонів. Універсальність призводить до того, що цикл упровадження таких систем невеличкий, іноді можна скористатися «коробковим» варіантом, достатньо для цього купити програму і самому закласти її в персональний комп'ютер[2].

Виробничі системи включають підкласи середніх і великих інтегрованих систем. Ці системи перш за все призначені для управління і планування виробничого процесу. Облікові функції, хоч і глибоко опрацьовані, виконують допоміжну роль, та іноді неможливо виділити модуль бухгалтерського обліку, бо інформація в бухгалтерію надходить автоматично з інших модулів.

Виробничі системи значно більш складні у впровадженні. Це зумовлено тим, що система задовольняє потреби усього виробничого підприємства, що потребує значних спільних зусиль працівників підприємства і постачальника програмного забезпечення [3].

Виробничі системи за багатьма параметрами значно більш жорсткі, ніж фінансово-управлінські. Виробниче підприємство повинне, насамперед, працювати як добре налагоджений годинник, де основними механізмами управління є планування й оптимальне управління виробничим процесом, а не врахування кількості рахунків-фактур за якийсь період. Ефект від упровадження виробничих систем стає суттєвим на верхніх рівнях управління підприємством, коли видно усю взаємозалежну картину роботи, що включає планування, закупівлі, виробництво, запаси, продаж, фінансові потоки та багато інших аспектів. При збільшенні складності й широти охоплення функцій підприємства системою зростають вимоги до технічної інфраструктури і комп'ютерної платформи. Всі, без винятку, виробничі системи розроблені за допомогою промислових баз даних. Здебільшого використовується технологія «клієнт-сервер», що припускає поділ опрацювання даних між виділеним сервером і робочою станцією. Технологія «клієнт-сервер» виправдовує себе під час опрацювання

великих обсягів даних і запитів, оскільки дозволяє оптимізувати інтенсивність передачі даних комп'ютерною мережею [4].

Висновки

Для малих підприємств, торгових фірм і компаній, що надають послуги, за співвідношенням ціна/якість найбільше підійдуть фінансово-управлінські системи, оскільки основні розв'язувані ними задачі — це бухгалтерський облік, управління складами продукції, управління кадрами. Фінансово-управлінські системи також можуть бути використані на невеликих виробничих підприємствах, процес виробництва на яких не є складним.

Для малих і середніх виробничих підприємств, із невеликою кількістю юридичних осіб і взаємозв'язків найефективнішими будуть середні інтегровані системи або прості конфігурації інтегрованих систем. Для таких підприємств основним критерієм є власне управління виробництвом, хоча облікові задачі залишаються важливими.

Для великих холдингових структур, фінансово-промислових груп, що управляють компаніями, для яких першорядне значення має управління складними фінансовими потоками, трансферними цінами, консолідація інформації, у багатьох випадках найприйнятнішими будуть великі інтегровані системи. Ці системи, маючи можливості для рішення проблем управління виробництвом, можуть задовольняти увесь комплекс вимог великого холдингу. Для автоматизації гігантських підприємств у світовій практиці також часто використовуються великі, середні і навіть дрібні інтегровані системи в комплексі, коли на рівні управління всією структурою працює, наприклад, SAP/R3, а виробничі компанії користуються пакетами середнього класу. Створення електронних інтерфейсів спрощує взаємодію між системами і дозволяє уникнути подвійного ведення даних [5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. А. В. Шегда Навч. посібник – Київ : Знання, 2002р. (2.2. Сутність і зміст поняття "менеджмент")
2. Садердинов А.А. Информационная безопасность предприятия: учеб. пос. / Садердинов А.А., Трайнев В.А., Федулов А.А. – [2-е изд.] – М: «Дашко К», 2004.– 335 с.
3. Батюк А. Є. Інформаційні системи в менеджменті: наавч. посіб. / А.Є.Батюк, З.П.Двуліт. Львів: Національний університет „Львівська політехніка”, „Інтелект-Захід”, 2004. –520 с.
4. Матвієнко О. В. Менеджмент інформаційних систем і його місце в галузі сучасного управління / Матвієнко О. В. // Вісник Книжкової палати.–1999.–№4.– С.27–29.
5. Костров А. В. Основы информационного менеджмента.: учеб. по-сobie / Костров А. В . — М.: Финансы и статистика, 2003. — 336 с.

Головних Андрій Леонідович, студент гр. МОі-16мс, Факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, andruha984@gmail.com

Науковий керівник: Безсмертна Оксана Владиславівна, к.е.н., доцент кафедри підготовки менеджерів, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Golovnyh A. L., Faculty of management and information security, Vinnytsia national technical university. Vinnitsia.

Supervisor: Bezsmertna O. V., Cand. Sc (Eng), Assistant Professor of Managers Training, Vinnytsia national technical university. Vinnitsia.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРАЦІ У МОДЕЛІ ОЩАДНОГО ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі досліджено особливості соціально-економічної категорії ефективності праці у контексті новітньої концепції організації виробництва на підприємствах. Наведено основні фактори, які перешкоджають ефективному впровадженню системи ощадливого виробництва на підприємствах України. Обґрунтовано основні напрямки подолання перешкод на шляху до раціоналізації системи управління.

Ключові слова: ефективність праці, ощадливе виробництво, корпоративна культура, мотивація.

Abstract

The aim of the research is a ground of importance and necessity of account category of labor efficiency in the context of realization lean production on the enterprises in Ukraine. The features of socio-economic category of efficiency of labor in the context of the newest conception of organization of production are in-process investigational on enterprises. Basic factors which hinder effective introduction of the system of prudent production on the enterprises of Ukraine are resulted. The flow diagram of forming of labor efficiency is formed on an enterprise became basis for realization of conception of thrift on an enterprise by rationalization of work of workers. Grounded basic directions of overcoming of obstacles on a way to to rationalization of control system. The conducted researches allowed to ground the necessity of exceptional importance of labor efficiency in the context of successful realization of lean production on the enterprises in Ukraine.

Keywords: labor efficiency, productivity, collective expert assessment, resource conservation, performance management work.

Актуальність проблеми.

Ринковий простір України на сьогоднішній день має значну кількість проблем, серед яких важливою є низький рівень прибутковості його суб'єктів. Проблемність даного питання визначається економічними і організаційними факторами. Так, незадовільний рівень фінансового та матеріально-технічного забезпечення вітчизняних підприємств у поєднанні з неефективними, застарілими та консервативними поглядами керівництва на систему управління персоналом гальмують процес оновлення та відтворення конкурентоздатного виробництва. Значна кількість провідних вчених вважають, що підприємствам необхідно виходити на новий рівень управлінського та виробничого процесу, впроваджуючи новітні підходи до управління, які повністю відповідають сучасним вимогам. Такою технологією управління може стати ощадливе виробництво – управлінська концепція, метою якої є усунення всіх видів втрат і досягнення максимальної ефективності використання матеріальних, трудових та інших ресурсів у виробництві [1, с. 75].

Аналіз останніх наукових досліджень.

Вперше про ощадливе виробництво на підприємствах почав писати Дж. Крафчік ще у 80-х роках минулого століття [2]. Згодом зарубіжними науковцями було окреслено теоретичні аспекти ощадливого виробництва [3, 4] та методологію впровадження такої концепції на підприємстві [5, 6]. Так, Дж. П. Вумек та Д. Т. Джонс описали основні підходи до впровадження ощадливого виробництва, методи, інструменти та важелі такої концепції управління. Науковцями було глибоко досліджено філософію ощадливого виробництва на прикладі відомих компаній, які ефективно застосовують зазначений підхід. М. Вейдером було описано основні інструменти ощадливого виробництва, використання різних методик у підвищенні якості на підприємстві та скороченні витрат. Серед вітчизняних науковців, які займаються питанням впровадження ощадливого

виробництва, дослідженням його інструментарію та методології варто зазначити таких, як С. С. Бондаренко, В. Д. Лисичин, О. І. Лисенко, Ю. С. Вовк та ін. [7-9].

Незважаючи на численні надбання теоретичного та практичного характеру зарубіжних дослідників щодо впровадження концепції ощадливого виробництва, на вітчизняній площині досліджень залишаються не розкритими значна кількість проблемних питань. Науковцями не в достатній кількості обґрунтовані основні напрямки покращення ефективності виробництва з використанням інструментарію ощадливого виробництва. Адже зазначена концепція передбачає глибоке її проникнення в усі елементи виробничого процесу.

Метою статті є обґрунтування важливості та необхідності врахування категорії ефективності праці у контексті реалізації ощадливого виробництва на підприємствах України.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Конкурентна перевага вітчизняних підприємств може бути забезпечена тільки високою якістю та низькими витратами. Саме тому впровадження нової концепції ощадливого виробництва може стати важливим фактором забезпечення конкурентоздатності підприємств.

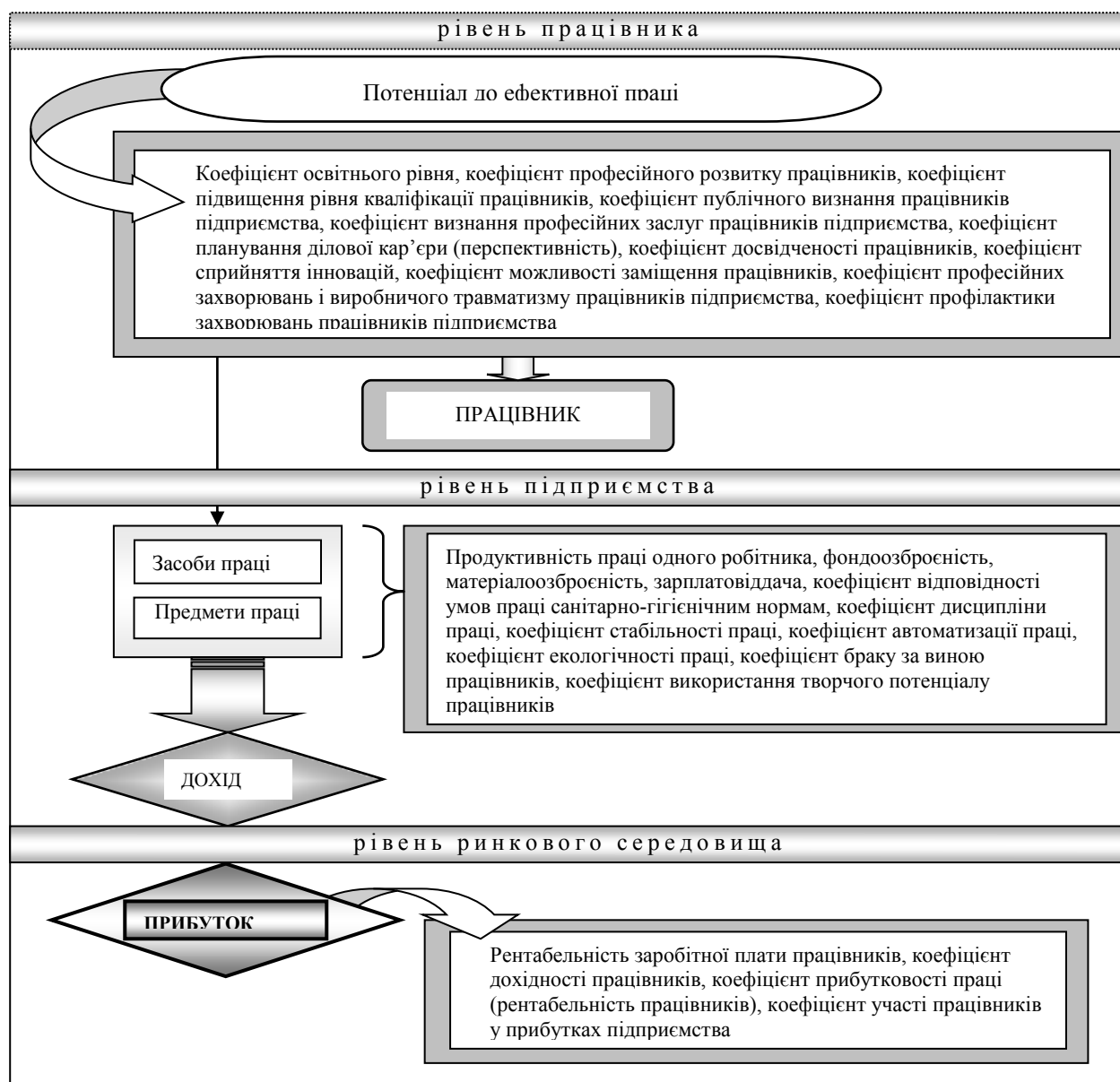


Рис. 1 Структурна схема формування ефективності праці на підприємстві

Джерело: розробка автора

Ощадливе виробництво представляє управлінську концепцію, метою якої є зменшення всіх видів втрат і досягнення максимальної ефективності використання всіх ресурсів у виробництві [1, с. 75]. Це

філософія організації та ведення бізнесу, яка вбирає в себе усі аспекти діяльності компанії, включаючи управління персоналом та його ефективністю. Особливістю концепції ощадливого виробництва є поступове та безперервне вдосконалення усіх бізнес-процесів на підприємстві, максимально використовуючи усю сукупність наявної ресурсної бази. Важливим ресурсом підприємства виступає персонал, а ефективність праці забезпечує його прибутковість та конкурентоздатність.

Відповідно до структурної схеми формування ефективності праці на підприємстві (рис. 1) впровадження концепції ощадливого виробництва має спиратися на використання потенціалу працівників до ефективної праці. На даному рівні концепція має передбачати всебічне охоплення процесу забезпечення високого професіоналізму працівників, постійне підвищення їх кваліфікації, досвіду, формування програм ділової кар'єри працівників, постійне зменшення виробничого травматизму та професійних захворювань, а також підтримання високої корпоративної культури на підприємстві в цілому.

Другий рівень формування ефективності праці – рівень підприємства, вимагає постійного вдосконалення виробничого процесу, використовуючи власний ресурс, а саме персонал. Покращення має стосуватися як підвищення продуктивності праці, її автоматизації, так і безперервної підтримки стабільності та умов праці, екологічності та дисципліни. Показники рентабельності та дохідності праці вказують на успішність реалізації системи підвищення ефективності праці у контексті новітньої концепції ощадливого виробництва.

Висновки. Проведені дослідження дозволили обґрунтувати необхідність виключної важливості ефективності праці у контексті успішної реалізації ощадливого виробництва на підприємствах України. Сформована структурна схема формування ефективності праці на підприємстві стала основою для реалізації концепції ощадливості на підприємстві шляхом раціоналізації роботи працівників. Подальший розвиток даного напрямку полягає у виокремленні інструментів та методів подолання явних та тіньових факторів перешкоджання впровадження концепції ощадливості. Перспективними та важливими передбачаються дослідження щодо механізму впровадження ощадливої ефективності праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сімаков К. І. Бережливе виробництво: теорія і практика впровадження на промисловому підприємстві / К. І. Сімаков, І. І. Смирнова // Часопис економічних реформ. – 2012. – №1(5). – С. 75–79.
2. Krafcik J. Triumph of the Lean Production System / J. Krafcik // Sloan Management Review, MIT. – 1988. – № 1. – P. 30.
3. Вумек Дж. П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж. П. Вумек, Д. Т. Джонс. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
4. Джордж М. Л. Бережливое производство + шесть сигм: Комбинируя качество шести сигм со скоростью бережливого производства / М. Л. Джордж. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 360 с.
5. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства / М. Вэйдер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 124 с.
6. Луйстер Т. Бережливое производство: от слов к делу / Т. Луйстер, Д. Теппинг. – М. : Стандарты и качество, 2008. – 128 с.
7. Бондаренко С. С. Передумови впровадження на підприємстві системи «Бережливе виробництво» / С. С. Бондаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4. – С. 214–217.
8. Бондаренко С. С. Аналіз інструментарію постійного удосконалення / С. С. Бондаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №5. – С. 1–6.
9. Лисицин В. Д. Роль «ощадливого виробництва» в діяльності підприємства / Лисицин В. Д., Лисенко О. І., Вовк Ю. С. // Вісник НТУУ «КПІ» – 2009. – №1. – С. 39–61.

Юлія Володимирівна Міронова – к. е. н., доц. кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, mironova@vntu.edu.ua.

Mironova Julia V. – Cand.Econ.Sci, docent Department of Management and Information Systems Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Аналіз сучасних інформаційних систем для забезпечення ефективної збутової політики підприємств

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено роль збутової політики в умовах функціонування вітчизняних підприємств. Розглянуто підходи до формування системи збуту у сучасних ринкових умовах. Проаналізовано програмні продукти, що дають змогу удосконалити збутову діяльність підприємства. Розроблено практичні рекомендації та пропозиції щодо удосконалення збутової політики з використанням програмних засобів.

Ключові слова: збут, збутова діяльність, збутова політика, маркетинг, програмні засоби.

Abstract

The role of marketing policy in the conditions of functioning of domestic enterprises is investigated. Approaches to the formation of the sales system in modern market conditions are considered. The analysis of software products, which allow to improve the sales activity of the enterprise. We have developed practical recommendations and suggestions for improving the marketing policy using software tools.

Keywords: sales, sales activities, marketing policy, marketing, software tools.

У сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств на ринку, які характеризуються високим рівнем ризику і невизначеністю, використання стратегічного маркетингу в управлінні збутовою діяльністю є необхідною передумовою його вдосконалення, що забезпечить підприємству довгостроковий комерційний успіх [1].

Проблеми збутової політики українським підприємствам необхідно вирішувати під час розроблення маркетингової політики. Саме на цьому етапі слід прийняти рішення щодо вибору ринків збуту, методів і його стимулювання.

На даний момент існує безліч різноманітних ПЗ, що відрізняються за ціною та функціональними можливостями. Вони є різними за ціною, функціями. Не зважаючи на наявність відповідних інформаційних систем, їх впровадження у практику функціонування підприємств є досить обмеженим [2]. Це пов'язано з відсутністю обґрунтування універсального за різними критеріями програмного продукту, який би зміг покращити збутову політику на підприємствах.

За останні роки накопичився чималий досвід з проблем збутової політики, який представлено такими вітчизняними дослідниками, як Л. В. Балабанова, А. В. Войчак, С. С. Гаркавенко, В. Г. Герасимчук, О.О. Ком'яков, А. І. Кредисов, В. П. Онищенко, А. О. Старостіна [3]. Також даною проблемою займалися багато закордонних вчених, зокрема: як М. Рафік, П. Ахмед, С. Форман, А. Мані, Р. Вері, В. Льюїс, Н. Пірс та ін. [4].

Актуальним є обґрунтування оптимального програмного засобу, що задовольняє як функціональні, цінові, так інші критерії і дозволяє покращити збутову політику підприємства.

На сьогоднішній момент створено багато програмних продуктів, за допомогою яких можна удосконалити збутову діяльність підприємства [5]. Розглянемо основні з них у табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз сучасних ПЗ, що уможливають покращення збуту на підприємстві

Назва ПЗ	Суть ПЗ	Переваги ПЗ	Недоліки ПЗ
1	2	3	4
МКОТС 2.0 (Метод комплексної оцінки товарних систем)	Модуль для MS Access, що реалізує процес автоматизації нагромадження результатів опитування і оброблення алгоритму. Алгоритм дає змогу зробити експертне оцінювання товару, що продається, або послуги з точки зору споживчого задоволення і значущості	1) єдине ПЗ, що реалізує метод комплексного оцінювання товарної системи; 2) оцінка вагових складових товару в	1) Не сформовано блоку чіткої «Допомоги» для роботи з модулем; 2) обмеження за кількістю складових компонентів товару

	складових товару (послуги), а також дістати відповідні оцінки конкурентоспроможності як порівняльні оцінки задоволення.	поточному періоді й у динаміці.	першого рівня.
СППР Expert»	Система підтримки прийняття рішень на всіх етапах розробки стратегічного і тактичного планів маркетингу і контролю за їх реалізацією. Перелік маркетингових задач, які можуть бути вирішені за допомогою ПЗ: сегментний аналіз, SWOT-аналіз (аналіз конкурентоспроможності), Portfolio-аналіз, GAP-аналіз.	1) зручна форма планування та аудиту маркетингу для керівників середньої ланки фірм, які не мають власного відділу маркетингу. 2) може бути доповнення до Project Expert 5 — як засіб опрацювання плану маркетингу для інвестиційних проектів.	1) неінформативним є файл довідки по ПЗ (Help); 2) складна система управління пакетом («неінтуїтивний інтерфейс»); 3) недосконала структура прикладів, що постачаються в комплекті ПЗ; 4) помилки в написанні підказок і попереджень; 5) орфографічні помилки в описах. 6) Імпорт даних неможливий.
Програмний комплекс «Галактика»	Система реалізується за архітектурою «клієнт-сервер» і функціонує у розподіленій обчислювальній мережі або на локальних комп'ютерах. Система «Галактика» за необхідності здатна взаємодіяти зі спеціалізованим програмним забезпеченням, із програмами, що постачаються у складі інтелектуальних касових апаратів, із програмами «клієнт-банк», стикається з системами управління технологічними процесами. У складі «Галактики» текстовий редактор «Бізнес-текст» забезпечує виконання функцій текстового редактора, редактора звітів, перегляд текстових файлів.	1) охоплення усього спектра типових виробничо-економічних функцій; 2) забезпечення гнучкого настроювання на специфіку й сферу діяльності конкретного підприємства; 3) єдина база даних; 4) однаковий користувацький інтерфейс; 5) підтримка розподілених баз даних, необхідна для інформаційної взаємодії всередині корпорації з кількома офісами й територіально розподіленими філіями.	1) можна вести облік рекламної кампанії; 2) модуль дозволяє планувати роботу менеджера, але далі його функціонал обмежується тільки звітом; 3) система не має механізмів прогнозування руху грошових коштів, що неприпустимо під час управління підприємством.
«1С: Предприятие 8»	Конфігурація дозволяє автоматизувати такі процеси управління торговельною діяльністю як управління відносинами з клієнтами, продажами, закупівлями; аналіз цін і управління ціновою політикою; управління складськими запасами; управління грошовими коштами; аналіз даних; моніторинг та аналіз ефективності торговельної діяльності; інтеграція з бухгалтерією; додаткові сервісні можливості.	1) ведення обліку в єдиній системі, відповідно якісне управління клієнтською базою; 2) управління бізнес процесами по роботі з клієнтами (регламент роботи); 3) універсальні звіти; 4) побудова ABC і XYZ аналізу; 5) планування і контроль дій (створення подій і нагадувань, календар користувача); 6) інтеграція з електронною поштою.	1) картка контрагента не є дуже зручною; 2) можливе дублювання даних під час занесення до бази; 3) відсутня можливість сортування даних
Система «DeloPro»	Програма автоматизує основні бізнес процеси та операції, пов'язані з проведенням торгових угод і формуванням комерційного документообігу, здійснює аналіз господарської діяльності підприємства. При цьому забезпечується технологічний цикл продажу товарів і послуг, що включає закупівлю товарів і складське виробництво під замовлення.	1) веде облік закупівель і продажів товарів, історії їх оплати, відвантаження та отримання, дозволяє складати необхідні документи; 2) передає та приймає товари на консигнацію, дозволяє формувати документи по всіх видах операцій	1) «Довідка»: не є інформативною 2) відсутня можливість імпорту даних із використанням буфера (clipboard).
Forecast Expert	Програмний продукт призначений для побудови прогнозу часового ряду за допомогою параметричної моделі Дженкінса, для прогнозування будь-якого параметра, щодо якого є належна кількість вимірів у певному проміжку часу. ПЗ побудоване як система прогнозування окремого фактора за заданим часовим рядом.	1) вона є достатньо функціональною; 2) відносно невисокі вимоги до рівня підготовки фахівця в галузі прогнозування для роботи з ПЗ	1) в описі ПЗ відсутня інформація про причини вибору розробниками ПЗ саме моделі Дженкінса для системи прогнозування в пакеті; 2) надмірна вимогливість до даних, які збираються для аналізу.

Джерело: [6].

Висновки і пропозиції

Таким чином, для покращення збутової політики автор підтримує концепцію створення та впровадження системи маркетингової інформації як постійно діючого маркетингового дослідження на основі використання сучасних ПЗ. Було визначено за мультикритеріальним підходом, що застосування ПЗ «1С: Предприятие 8» уможливлює всебічний аналіз та підтримку у розробленні якісної системи збуту.

Список літератури:

1. Жданова О.С. Особливості формування маркетингової політики промислових підприємств / О.С. Жданова // Вісник ХНУ. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 65.
2. Мхитарян С.В. Маркетинговая информационная система / С.В. Мхитарян. – М. : Изд-во Эксмо, 2008. – 366 с.
3. Баришева А.Л. Огляд пакетів і програм, що підтримують вирішення окремих задач маркетингу / А.Л. Баришева // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 12-18.
4. Пінчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу : навч. посібник / Пінчук Н.С., Галузинський Г.П., Орленко Н.С. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 234-240.
5. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика : навч. посібник / В.Г. Герасимчук. – К.: Вища шк., 1994. – С. 123-127.
6. Маркетинговая поддержка информационных продуктов / Д. Ботвина и др. // Бизнес информ. – 1998. – № 10. – С. 76-80.

Присяжнюк Максим Валерійович, студент гр. Моі-146, Факультет менеджменту та інформаційної безпеки.

Науковий керівник: Азарова Анжеліка Олексіївна, к. т. н., професор каф. МБІС, заст. декана ФМІБ з наукової роботи та міжнародного співробітництва.

Prysiashniuk M. V., Faculty of management and information security.

Supervisor: Azarova A. A., PhD, professor of the Faculty of MIS, deputy dean of the FMIS by researching and international cooperation.

ГІБРИДНИЙ АЛГОРИТМ КЛАСТЕР-АНАЛІЗУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ АПРІОРНОГО РОЗБИТТЯ ПРОСТОРУ ОЗНАК НА КЛАСИ ЗНАНЬ В СИСТЕМАХ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ

¹ Вінницький національний технічний університет

² Сумський державний університет

Анотація

В роботі запропоновано модифікація алгоритму *k-means* ідея вдосконалення якого полягає у комбінованому використанні критерію оцінки помилки кластеризації та інформаційного критерію функціональної ефективності, що визначає рівень достовірності побудованих вирішальних правил визначення належності реалізацій до певного класу знань. При цьому використання комбінованого статистичного та інформаційного підходів дозволило включити такий параметр кластеризації як кількість кластерів в інтеграційну оптимізаційну процедуру та базуючись на природній структурі розподілення векторів реалізацій результатів тестування слухачів в *N*-вимірному просторі ознак розпізнавання дозволило знайти оптимальні геометричні параметри контейнерів класів що характеризують рівні знань студентів в системах дистанційного навчання.

Ключові слова: кластеризація, *k-means*, критерій функціональної ефективності, критерій оцінки помилки кластеризації, системи дистанційного навчання.

Abstract

In the work we introduce a modification of the *k-means* algorithm, the idea of improvement consider in combined use of evaluation clustering errors criteria and test the functional efficiency, which determines the construction of decision rules accuracy for determining appurtenance to some implementations of the class of knowledge. Simultaneous use of statistical and informational approach allowed to include an important parameter for the clustering algorithms - the number of clusters in an iterative optimization process and on the other hand having a priori information about the distribution of *N*-dimensional vectors realizable test results of students' knowledge to determine the optimal geometric parameters of students knowlages container in scope of distance learning systems.

При інформаційному аналізі і синтезі адаптивної системи керування дистанційним навчанням (СКДН) на етапі навчання системи виникає необхідність формування апріорного розбиття простору ознак розпізнавання на класи, яке у процесі побудови вирішальних правил корегується деяким оптимальним способом [1]. Фактично, таку задачу розв'язує безпосередньо викладач, відносячи результати тестування до відповідної суб'єктивної та інтуїтивної оціночної шкали. Але оскільки при швидкому зростанні кількості слухачів, набуття популярності заочно-дистанційної форми навчання, спеціалізованих навчальних сертифікованих курсів, збереження традиційної системи оцінювання знань вимагає постійного збільшення матеріальних витрат, підвищення тиску на професорсько-викладацький склад, то задача розробки алгоритмів машинного оцінювання знань студентів за методами сучасних прогресивних інтелектуальних технологій є актуальною [2].

Окрім цього, у задачах з невеликою кількістю об'єктів, де більш важливим є аналіз структури даних, а також існує окрема проблема визначення кількості кластерів, використовують ієрархічні методи такі як: метод ближнього сусіда (single linkage), метод дальнього сусіда (complete linkage), метод середнього зв'язку (pair group average), центроїдний метод (метод медіан зв'язку) [3,4].

Всі відомі методи кластер-аналізу поєднуються такими властивостями:

застосування дистанційних критеріїв схожості (евклідова відстань, зважена евклідова відстань та відстань Хемінга.), які є частинними випадками узагальненої махаланобісової метрики [5]

Але до теперішнього часу теорія автоматичної класифікації не дає відповіді на такі запитання:

На скільки вдалим є побудоване на етапі навчання СКДН розбиття простору ознак на класи, що визначає вирішальні правила.

Чи є оптимальним (тут і далі в інформаційному розумінні) число класів розпізнавання?

При дослідженні цих важливих питань, як правило, здійснюється розвідувальний аналіз результатів тестування шляхом оцінки їх статистичних характеристик і емпіричних закономірностей [6]. При цьому для оцінки апріорного розбиття часто використовують таку величину, як

внутрікласовий розкид [7].

Тому, наприклад, у працях [7,8] запропоновано підхід, що ґрунтується на виявленні у емпіричних даних об'єктивно існуючої функціональної закономірності. Такий підхід має ряд недоліків:

висока обчислювальна трудомісткість, пов'язана із необхідністю оброблення великих масивів емпіричних даних;

наявність апіорно чіткого розбиття, що не є характерним для більшості практичних задач контролю та керування;

лінійний вигляд функції регресії, яка не у всіх випадках адекватно описує зв'язок.

Таким чином, аналіз існуючих сучасних методів кластер-аналізу дозволяє зробити такі два основні висновки:

а) методи кластер-аналізу, що виключають процес машинного навчання, характеризуються низькою достовірністю прийняття рішень відносно методів із навчанням;

б) відомі методи кластер-аналізу, що навчаються, не дозволяють побудувати безпомилковий за навчальною матрицею класифікатор, оскільки ігнорують перетин класів розпізнавання, тобто носять модельний характер.

Однією із перспективних технологій аналізу та синтезу адаптивних систем керування слабо формалізованими процесами є інформаційно-екстремальна інтелектуальна технологія (ІЕІТ), що ґрунтується на реалізації принципу максимізації інформаційної спроможності системи шляхом введення в процесі оптимізації просторово-часових параметрів функціонування додаткових інформаційних обмежень з метою побудови в режимі навчання безпомилкового за навчальною матрицею класифікатора [9].

У роботі розглядається алгоритм побудови у рамках ІЕІТ апіорного нечіткого розбиття класів розпізнавання (рівнів знань) студентів заочної і дистанційної форм навчання, що дозволяє сформувати вхідну навчальну матрицю для адаптивної СКДН.

Таким чином, розроблено модифікацію алгоритму k-means алгоритму та виконано дослідження його параметрів щодо кластеризації вхідних даних за умов їх апіорного природного впорядкування. З метою оцінки якості кластеризації оцінювання рівня знань студентів в системі дистанційного навчання разом з КФЕ було використано розроблений новий критерій, який дозволив оцінити результативність кластерного аналізу в залежності від вхідних параметрів алгоритму таких як: прогнозована апостеріорна похибка прийняття рішення, кількість контейнерів класів розпізнавання, розмірність простору ознак розпізнавання. Окремо досліджено зв'язок параметрів алгоритму з КФЕ, який показав, що в залежності від розмірності простору ознак стає можливим суттєво зменшення похибки результатів кластеризації вхідних даних, та дозволяє досягти асимптотичного максимуму КФЕ системи вцілому. З використанням запропонованого гібридного підходу кластер-аналізу стає можливим зменшувати апостеріорні помилки на етапі функціонування СКДН в режимі екзамену за рахунок автоматичного визначення параметрів алгоритмів кластеризації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Петров С.А. Категориально-информационная модель адаптивной системы непрерывного обучения / С.А. Петров // Управляющие системы и машины. – 2009. – №2. – С. 48-51.
2. Довбиш А.С. Машинна оцінка знань студентів у системах керування дистанційним навчанням / А.С. Довбиш, В.О. Любчак, С.О. Петров // Вісник Сумського державного університету. Серія «Технічні науки». – 2007. – №1. – С. 167-178.
3. Ким, Дж.-О. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Дж.-О. Ким, Ч.У. Миллер, У.Р. Клекк и др. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215 с.
4. Jain A. K., Murty M. N., Flynn P. J. Dataclustering: a review / A. K.Jain, M. N. Murty, P. J. Flynn // ACM Computing Surveys(CSUR). – 1999 – Volume 31 Issue 3 – 69 p.
5. Айвазян С.А., Бухштабер В.М. Прикладная статистика. Классификация и снижение размерности. М.–Финансы и статистика. – 1989 г 300-310с.
6. Браверман Э.М., Мучник И.Б. Структурные методы обработки эмпирических данных. – М.: Наука. Физматлит, – 464 с.
7. Алехин Е. И. Многомерные статистические методы / Е. И. Алехин. – Орел: Издательский центр ГОУ ВПО ОГУ, 2007 – 37с.
8. Бабак О.В., Касанов А.С. Алгоритм решения некоторых задач кластерного анализа. УСИМ: Управляющие системы и машины, 2001, №6 25-30 с.
9. Петров С.О. Вплив структури простору ознак розпізнавання в системах підтримки прийняття рішень / С.О. Петров // «Інтернет-Освіта-Наука – 2010»: Сьома міжнар. конф. ІОН-2010: 28 вер.-3 жов. 2010 р.: тези доп. – Вінниця: Вінницький Національний технічний університет, 2010. – С. 71-72.

Лисак Наталія Володимирівна – к.т.н., доцент кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Петров Сергій Олександрович – к.т.н., старший викладач комп'ютерних наук, Сумський державний університет, Суми

Застосування програмних продуктів в організації системи управління персоналом на сучасному підприємстві

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Обґрунтовано необхідність впровадження програмних продуктів управління персоналом в компаніях. Наведено приклади програм, що використовуються у сфері управління персоналом. Визначено переваги та недоліки закордонних та вітчизняних програмних засобів управління персоналом на підприємстві.

Ключові слова: програмний засіб, програмний продукт, управління, персонал, підприємство.

Abstract

The necessity of introduction of human resources management software in companies is substantiated. Examples of programs used in the field of human resources management are given. The advantages and disadvantages of foreign and domestic human resources management software at the enterprise are determined.

Keywords: software tool, software product, management, human resources, enterprise.

Вступ

Застосування програмних продуктів набуває все більшого значення в процесі управління персоналом на сучасному підприємстві. Досвід успішних компаній доводить, що ефективне управління персоналом є основним резервом зростання обсягів виробництва промислових підприємств. Використання програмних засобів в управлінні персоналом здійснюється з метою ефективної та оперативної комп'ютерної обробки інформаційних ресурсів, зберігання великих обсягів економічно важливої інформації та передачі її на будь-які відстані в мінімальні терміни. Тобто основним завданням підприємства є оптимізація його діяльності на основі застосування програмних продуктів.

Мета роботи – проаналізувати переваги та недоліки сучасних вітчизняних та закордонних програмних засобів управління персоналом на підприємстві.

Основна частина

З переходом до інформаційного суспільства конкурентну перевагу отримують підприємства, які вміють ефективно управляти людськими ресурсами, реалізовувати елементи кадрового менеджменту, такі як підбір, навчання, атестація, оцінка, порівняння, мотивація, управління проектами, формування кадрового резерву та ін.

Для реалізації сучасних бізнес-процесів управління персоналом застосовують різні засоби автоматизації, що дозволяють вирішувати об'ємний комплекс завдань.

Програми управління людськими ресурсами (HRM-системи) підвищують ефективність роботи керівництва і кадрової служби організації за рахунок економії часу, тобто впровадження таких програм оптимізує процеси управління персоналом, значно скорочуючи число ручних операцій по роботі з документами. HRM-системи забезпечують своєчасне надання максимально повної інформації для прийняття рішень, дозволяють планувати і здійснювати кадрову політику підприємства. За допомогою застосування подібних систем реалізується повноцінне керування трудовими ресурсами [1].

Сучасний ринок пропонує безліч варіантів західних і вітчизняних програмних продуктів в області управління персоналом, які відрізняються своїми функціональними можливостями, але найбільш затребуваними є комплексні системи автоматизації управління персоналом. В основному, подібні системи мають модульну будову і використовують технологію «клієнт-сервер». Кожен користувач системи має певний перелік прав, що впливає на його доступ до інформації.

Західні HRM-системи (наприклад, такі як SAP ERP HCM, Oracle HRMS) за основу беруть кадрову політику і профілі компетенцій персоналу. Такі системи орієнтовані на оптимізацію витрат на

персонал, мотивацію персоналу, розвиток і утримання співробітників, автоматизацію планування їх кар'єри, аналізу ефективності персоналу, управління навчанням, планування організаційної структури і штатного розкладу [2].

Однак недоліками впровадження цих систем є висока вартість, недостатня адаптованість до українського законодавства і, найчастіше, надлишок функціоналу.

У свою чергу українські програмні продукти орієнтовані більше на обліковий контур, ніж на HR-контур, тобто за допомогою таких систем управління персоналом реалізується автоматизація діловодства, розрахунку заробітної плати, складання звітної документації.

До переваг вітчизняних систем управління персоналом відносяться їх нижча вартість, адаптація до української системи обліку і діловодства. Серед українських програмних продуктів найбільш затребуваними є наступні: «Megapolis. EHRM», «Галактика Управління персоналом», «Megapolis. Управління персоналом», «Парус: управління персоналом» та «Yaware».

Таким чином, застосування програмних продуктів в організації системи управління персоналом на сучасному підприємстві дозволяє ефективно і комплексно організувати роботу з персоналом, забезпечує структурування інформації, обмін необхідними даними і зворотний зв'язок, що підвищує якість прийнятих рішень і покращує результати діяльності підприємства за умови взаємодії систем обліку та управління кадрами [3].

При відсутності інструментів з управління персоналом в програмному продукті відбувається переважно технічна автоматизація діяльності, що, зрозуміло, полегшує роботу з кількістю потоків інформації, але не сприяє якісному розвитку людських ресурсів і розкриттю потенціалу співробітників.

Висновки

За результатами проведеного дослідження було визначено, що на сьогоднішній день управління персоналом потребує інноваційних підходів та автоматизації.

Використовуючи програмні засоби для управління персоналом, підприємство має можливість збільшити свою конкурентоспроможність. Важливо відзначити, що автоматизація – не самоціль, а цілеспрямована діяльність оптимізації бізнес-процесів [4].

У роботі було проаналізовано найбільш поширені сучасні вітчизняні та закордонні програмні продукти та виявлено їхні основні переваги та недоліки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом: Підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2010. – 848 с.
3. Сафонова Н. Б. Сучасні інформаційні технології в системі управління персоналом на підприємствах споживчої кооперації України // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, № 6 (136), 2009, Ч. 1, - с. 244-246.
4. Жигалкевич Ж.М. Інформаційні технології в управлінні підприємством / Ж.М. Жигалкевич, А.С. Оношко // Сучасні підходи до управління підприємством: Збірник тез доповідей VII Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю, 28 квітня 2016 р. — К: Вид-во «Політехніка», 2016. — 104 с. — С.23

Писаренко Ксенія Михайлівна – студентка групи КІН-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: ksusha7297@gmail.com;

Науковий керівник: **Азарова Анжеліка Олексіївна** – канд. техн. наук, професор кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Kseniia Pysarenko – Department of Management and information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: ksusha7297@gmail.com;

Scientific supervisor: **Azarova Angelica** – PhD, professor of the Faculty of MIS, deputy dean of the FMIS by researching and international cooperation, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Аналіз програмних засобів управління мотиваційними процесами на підприємстві

¹Вінницький національний технічний університет

Анотація

Мотивація персоналу є одним із головних чинників ефективного функціонування організації. Від мотивування персоналу залежить якість роботи працівників, а від цього й якість готової продукції, товарів чи послуг. У статті досліджено сучасні програмні засоби управління мотивацією персоналу на підприємстві, визначено їх переваги та недоліки.

Ключові слова: мотивація, управління людськими ресурсами, інформаційні кадрові системи, персонал, програмні засоби.

Abstract

Motivation of staff is one of the main factors of the effective organization's functioning. The quality of employees' work depends on the motivation. The quality of finished products, goods or services depend on their work. The modern software of personnel motivation management at the enterprise are investigated in the article, it advantages and disadvantages are determined.

Keywords: motivation, human resource control, information staff system, personnel, software.

Вступ

За останні роки інформаційні технології проникли практично в усі сфери життя людини та суспільства: державне та муніципальне управління, економіку, господарську діяльність, наукові дослідження, освіту, медицину. Не є винятком й управління персоналом, діяльність кадрових служб підприємств. Управління підсистемами діяльності господарюючих суб'єктів в умовах сучасного стану економіки, для якого характерні ресурсні обмеження, є найважливішим чинником функціонування та подальшого розвитку.

Для автоматизації служби управління персоналом у межах підприємства створюються інформаційні системи (ІС). Зазвичай такі системи позначаються аббревіатурою HRMS (Human Resources Management System – системи управління людськими ресурсами) [1]. У найповнішому, комплексному варіанті ці системи охоплюють всі рівні управління підприємством – операційний, тактичний та стратегічний; у функціональному розрізі – кадровий облік, розрахунки з персоналом та систему управління трудовими ресурсами, що містить модулі найму та підбору персоналу, оцінки, навчання, розвитку та мотивації персоналу.

Основна частина

Підвищення ефективності управління персоналом на вітчизняних підприємствах за допомогою інформаційних систем зумовлює необхідність таких програмних засобів, які б змогли автоматизувати управлінську роботу усіх елементів виробництва на підприємстві. Для цього в організаціях використовують такі ІТ: системи довідково-нормативної інформації, документообігу, CRM, BI, ERP – всі вони дають можливість менеджерам, службовцям, робітникам виконувати свою роботу з меншими витратами часу [2]. Із використанням таких технологій стають можливими операції, що не можуть бути виконанні під час звичайної «паперової» роботи.

Програмні засоби управління персоналом найбільш доцільно використовувати, коли підприємство має велику чисельність працівників та багато компаній, з яким воно співпрацює [3]. Саме тоді ефект від автоматизації всіх процесів управління персоналом буде найбільш відчутним: в базах даних підприємства зберігаються усі дані про робітників, компанії-партнери, звіти, бухгалтерські звітності. Проте, недоліком є те, що впровадження інформаційних систем на великих підприємствах, з урахуванням складності системи, займає набагато більше часу і матеріальних витрат.

Виділимо найпоширеніші у світі системи управління [4-6]:

– IRenaissance Human Resources / Payroll;

- SAP Human Resources Management System;
- Axapta HR Management;
- Oracle Human Resources Analyzer;
- Scala HR.

Серед переваг можна виділити наступні:

- мають найпотужніші засоби аналізу інформації;
- відкритий доступ до даних при досконалому захисті інформації;
- можливість налаштування на законодавства різних країн;
- найпотужніші засоби аналізу інформації;
- розумний і водночас зручний інтерфейс з безліччю інтегрованих функцій та можливістю вибору функціоналу.

Такі системи використовуються переважно на підприємствах, де інвесторами або компаніями-партнерами є західні компанії. Для інших же є певні обмеження у використанні, а саме:

- висока вартість впровадження закордонних інформаційних систем, що включає витрати на навчання персоналу, встановлення програмного забезпечення, оновлення апаратних засобів, на яких буде встановлено системи;
- модель управління персоналом на вітчизняних та закордонних підприємствах відчутно відрізняється, тому можуть виникати певні непорозуміння та незадоволення з боку працівників;
- більшість закордонних інформаційних систем мають програми, які є «зайвими» для вітчизняних підприємств, тобто не використовуються в процесі управління.

Розглянемо програми, які пропонують нам вітчизняні IT-компанії [7-8]:

- ІС:Зарплата і кадри;
- БОС-Кадровик;
- «PersonPro 2.0» та «PersonPro 2.0 SQL»;
- Інформаційно-пошукова система «Персонал» компанії Протока.

Представлені програмні засоби управління персоналом на підприємстві мають ряд переваг:

- можливість кар'єрного зростання для працівників;
- точна та швидка обробка інформації;
- можливість зв'язку з різними структурними частинами підприємства (також якщо вони знаходяться віддалено від головної структурної одиниці);
- скорочення часу, необхідного для збирання та оброблення даних, які надходять до підприємства;
- зменшення напруженості та складності праці;
- захист від неправильно прийнятих рішень, зниження витрат в результаті виконання цих рішень;
- підвищення продуктивності праці працівників та ефективності виконання їх задач та обов'язків;
- ефективне поєднання можливостей кадрів.

Хоча дані додатки мають досить вагомі переваги, а також дозволяють значно знизити витрати на оплату праці і мінімізувати різного роду витрати, варто звернути увагу на недоліки, що можуть відігравати значну роль в ефективному управлінні підприємством.

До загальних недоліків вище згаданих інформаційних систем на підприємстві можна віднести:

- проблеми сумісності сучасних інформаційних систем зі старими системами та програмними платформами;
- високий рівень незахищеності інформаційних систем, що може надати доступ до конфіденційної інформації третім особам;
- необхідність спеціального персоналу, який би обслуговував наявні інформаційні системи;
- високі вимоги до працівників, які мають справу з програмними засобами;
- додаткові витрати на покращення кваліфікації працівників.

Висновки

Основне завдання автоматизації HR служб може бути вирішене за допомогою програм різного класу та різних виробників, але незалежно від виду інформаційної системи, що використовується підприємством, важливо, щоб ця система відповідала сучасним вимогам до такого виду систем.

Оскільки кожна з представлених програм має суттєві недоліки, такі, як висока ціна, низька захищеність систем, недосконалість а також відсутність певних функцій, то підприємець, бажаючи автоматизувати процес управління персоналом на виробництві, повинен насамперед робити вибір з

огляду на функціональні можливості наявного технічного забезпечення, розмірів виробництва, наявності чи відсутності вільних коштів для інвестування в розвиток підприємства шляхом придбання відповідного ПЗ.

З огляду на перераховані переваги та недоліки впровадження інформаційних систем в управлінні персоналом, можна зробити висновок, що кожен підприємець, відповідно до власної стратегії, мети та цілей, повинен для себе чітко визначити чи задовольняють можливості вітчизняного програмного забезпечення ті потреби, які є на підприємстві, і відповідно до цього обирати подальший шлях розвитку.

Щоб ефективно використовувати всі надані зарубіжними програмами можливості, вітчизняним підприємцям потрібно удосконалювати систему управління персоналом, використовуючи новітні технічні засоби та технології, більше уваги приділяти професійному розвитку персоналу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Азарова А. О. Автоматизація процесу управління персоналом на підприємстві / А. О. Азарова, Ю. В. Міронова // Тези Міжнародної студентської конференції "Інформатика і комп'ютерні технології". – 2006.
2. Азарова А. О. Впровадження та використання автоматизованих систем підвищення продуктивності праці на підприємств за умов кризи/ А. О. Азарова, О. М. Роїк, І. С. Лобанкіна // Економічний простір. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2010. – № 42. – С.125–132.
3. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2011. – 397 с.
4. Renaissance Human Resources / Payroll [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rossinc.com>.
5. Scala HR [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scala.ru>.
6. Dorel D. The role of information systems in human resource management / Dorel Dusmanescu, 2011. – 20 с.
7. "PersonPro 2.0" та "PersonPro 2.0 SQL" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://personpro.ami.ua>.
8. БОСС-Кадровик – БОСС кадровые системы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://boss.ru/products/bk-about/>

Демедюк Олександра Русланівна – студентка групи КІН-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: arysjafox@gmail.com.

Науковий керівник: **Азарова Анжеліка Олексіївна** – к. т. н., професор, заст. декана ФМІБ з наукової роботи та міжнародної співпраці Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця.

Oleksandra R. Demediuk – Department of Management and information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: arysjafox@gmail.com;

Scientific supervisor: **Azarova Anzhelika O.** – PhD, Professor, Deputy dean of Management and information security faculty by scientific work and international cooperation of Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Забезпечення енергетичної безпеки підприємства в умовах кризи

Анотація

Розглянуто питання енергетичної безпеки підприємства. Проведено діагностику загроз в енергетичній сфері. Надано перспективні заходи для досягнення енергетичної стабільності підприємства.

Ключові слова : енергетична безпека, паливно-енергетичні ресурси, поновлювальні джерела енергії.

Abstract

The issues of energy security of the enterprise are considered. Diagnostics of threats in the energy sector was conducted. Provision of promising measures to achieve the energy stability of the enterprise.

Keywords: energy security, fuel and energy resources, renewable energy sources.

Враховання вимог енергетичної безпеки є однією з важливих складових економічного зростання як окремо взятого підприємства, так і держави загалом. В умовах сьогодення, коли спостерігається підвищення вартості енергоносіїв, нераціональне використання паливно-енергетичних ресурсів(ПЕР), проблеми пов'язанні з транспортуванням продуктів енергетичної сфери, стимулюванням економії та створенням надійної системи енергетичної безпеки набуває пріоритетного значення.

Детальну увагу слід акцентувати на розвиток енергозберігаючих технологій, на вдосконалення економічних та фінансових механізмів забезпечення енергетичної безпеки, що у свою чергу надасть позитивний імпульс економічному розвитку в складних військово-політичних умовах.

Питання енергетичної безпеки знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема О. Амельницької, С. Капітули, Г. Бондаренка, В. Баранніка, М.Земляного та багатьох інших.

Метою роботи є обґрунтування складових забезпечення енергетичної безпеки підприємства та визначення шляхів забезпечення стабільності паливно-енергетичної сфери в умовах кризи.

Послідовний аналіз законодавства у сфері енергетики свідчить про те, що чіткого та однозначного підходу до розуміння енергетичної безпеки,

механізму її забезпечення в Україні досі не сформовано. Згідно ст. 1 Закону України «Про електроенергетику», енергетична безпека - стан електроенергетики, який гарантує технічно та економічно безпечне задоволення поточних і перспективних потреб споживачів в енергії та охорону навколишнього природного середовища. При цьому, визначено, що енергія - це електрична чи теплова енергія, що виробляється на об'єктах електроенергетики і є товарною продукцією[1]. Проте зазначене визначення лише у вільному розумінні окреслює зазначене питання.

На думу науковця Капітули С. В. , енергетична безпека підприємства – стан захищеності енергетичного потенціалу підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз у різних формах, що забезпечує його стабільний розвиток відповідно до статутних завдань, а також здатність до протистояння і відтворення його оргструктури і статусу.[2]

Цілком очевидно, що забезпечення національних інтересів у сфері енергетики, ефективне та екологічно обґрунтоване використання енергетичних ресурсів теж повинно враховуватися при визначенні поняття . енергетичної безпеки. Відсутністю загроз дестабілізації нормального функціонування підприємства у паливно – енергетичній сфері також можна назвати енергетичною безпекою.

В умовах глобалізації та світової економічної кризи, доцільно сформулювати єдиний підхід до розуміння енергетичної безпеки. Формула енергетичної безпеки, що може використовуватися на рівні макро- та мікроекономіки, вже давно відома в наукових колах[3]:



Важливим у розгляді теоретичних та практичних засад енергетичної безпеки підприємства є визначення основних показників економічної безпеки. Серед них слід виділити енергопродуктивність, енергоемність, відновлюваність ресурсів, інноваційність, економічна стабільність та багато інших.

Сучасна наука виділяє наступні аспекти енергобезпеки підприємства:

1. укладання довготривалих договорів на постачання енергоносіїв (електроенергії, газу, холодної, гарячої і технічної води, стислого повітря, палива);
2. створення резервного джерела живлення або підключення до нього;
3. своєчасне виконання технічного обслуговування і ремонту обладнання; контроль за технічним станом обладнання;
4. контроль за дотриманням режиму навантажень;
5. впровадження заходів щодо забезпечення збереження енергоресурсів.[2]

Світова економічна криза, загострення відносин з сусідніми державами тільки активізували виклики, що стоять перед енергетичною складовою економічної політики нашої держави. З огляду на тенденції, що склалися на теренах України ми можемо виділити орієнтовні загрози економічній безпеці підприємства:

- Залежність від енергоносіїв, що постачаються з РФ
- Низька ефективність використання інноваційних технологій на підприємстві
- Неналежне використання власного потенціалу
- Відсутність контролю за реалізацією заходів в енергетичній сфері
- Відсутність належного нормативно-правового супроводу діяльності підприємства.

Зазначені вище загрози створюють необхідність вироблення заходів щодо забезпечення енергетичної стабільності та досягнення конкретних показників у ліквідації загроз енергетичному простору підприємства. На нашу думку, таким можуть стати :

- Налагодження ефективної системи енерго-, водопостачання
- Створення концепції забезпечення енергетичної безпеки на конкретно взятому підприємстві
- Досягнення консенсусу між органами державної влади, місцевого самоврядування, постачальниками та споживачами продукції
- Використання власних енергоресурсів, розвиток інститутів енергозаощадження та енергоефективності

- Вдосконалення існуючих методів забезпечення енергетичної безпеки, впровадження інноваційних технологій
- Пошук нових каналів закупівлі ПЕР

Аналіз проведений С. Гусаком показує, що ми можемо розраховувати на:

1. поновлювані джерела енергії — це справді доступний енергетичний ресурс;
2. накопичення громадян України — наш потенційно доступний фінансовий ресурс;
3. технічні, технологічні й інтелектуальні ресурси — наш високоякісний інструмент для модернізації енергетичної галузі.[4]

Огляд питання енергетичної безпеки підприємства засвідчує, що питання пов'язанні з подоланням енергозалежності та забезпечення енергетичної стабільності залишається невирішеним. Завдяки єдиному підходу до методів упорядкування відносин в енергетичній сфері, використанню новітніх технологій та налагодженню тісної взаємодії між різноманітними інститутами влади можна досягти помітних зрушень у досягненні поставленої мети.

Література

1. Закон України «Про електроенергетику» // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 1. – С. 1.
2. Капітула С. В. Методичні підходи до оцінки енергетичної безпеки підприємства / С. В. Капітула, С. І. Шевченко, В. В. Шпітко. // Ефективна економіка. - 2010. - № 8.
3. Енергетична безпека України: погляд крізь призму здобутків та викликів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ru.org/ua/ekonomika-ua/36-energetichna-bezpeka-ukrajini-poglyad-kriz-prizmu-zdobutkiv-ta-viklikiv.html> – Назва з екрана.
4. Гусак С. Стратегія енергетичного виживання 2014 / С. Гусак // Dt.ua, 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/energy_market/strategiyaenergetichnogovizhivannya

Москальчук Юрій Григорович – студент групи КІН-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: pop22@ukr.net

Науковий керівник: **Азарова Анжеліка Олексіївна** – канд. техн. наук, професор кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Moskalchuck Yuri H. - Department of Management and information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: pop22@ukr.net

Scientific supervisor: **Azarova Angelica** – PhD, professor of the Faculty of MIS, deputy dean of the FMIS by researching and international cooperation, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ЗАСТОСУВАННЯ 1С: ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проаналізовано переваги та недоліки застосування 1С:Підприємства для покращення системи управління персоналом на вітчизняних підприємствах. Обґрунтовано пропозиції та рекомендації щодо вдосконалення процесу управління на основі автоматизованої інформаційної системи 1С:Підприємство.

Ключові слова: ефективність, управління персоналом, автоматизовані інформаційні системи, 1С: Підприємство.

Abstract

The work analyses the advantages and disadvantages of using 1С:Enterprise for improvement of the personnel management system at domestic enterprises. The suggestions and recommendations for the improvement of the management process on the basis of automated information system 1С:Enterprise are substantiated.

Key words: efficiency, personnel management, automated information systems, 1С:Enterprise.

Вступ

На сьогодні автоматизовані інформаційні системи займають центральне місце в управлінській діяльності кожного менеджера. Помилка при прийнятті управлінських рішень може коштувати підприємству великих втрат, знижувати його позицію на конкурентному ринку, погіршувати роботу працівників кожної ланки виробництва. Обсяги документообігу з кожним днем зростають, тому менеджерам і власникам підприємств все важче організувати все самостійно, без допомоги комп'ютера.

Саме автоматизовані інформаційні системи дають змогу керівному складу оперативно приймати рішення, змінювати їх, розраховувати корисний ефект від впровадження тих чи інших змін, налагодити зворотній зв'язок з підлеглими. Тому вітчизняним підприємствам варто відходити від застарілих методів управління і впроваджувати автоматизовані системи управління.

Питаннями дослідження ефективності впровадження автоматизованих інформаційних систем на підприємстві займалися такі відомі науковці як О. Матвієнко, О. Царенко, О. Сороківська, В. Мартинович, Н. Орлова, Л. Лозовський, М. Татарчук, Н. Ющенко.

В наш час розвиток інформаційних технологій та техніки дозволяє значно скоротити витрати часу та коштів на розробку та прийняття рішень, оформлення фінансової та кадрової документації, покращити якість комунікації між управліннями і персоналом на підприємстві, підвищити мотивацію та ефективність праці персоналу.

З огляду на те, що процеси управління на вітчизняних підприємствах є ще досить нерозвиненими, а деякі підприємці взагалі не бажають автоматизувати управлінський процес дана тема є досить актуальною.

Метою роботи є визначення перспектив використання автоматизованої інформаційної системи 1С: Підприємство у діяльності вітчизняних підприємств.

Для досягнення вищевказаної мети було поставлено та вирішено низку задач, а саме:

- 1) досліджено суть автоматизованої інформаційної системи 1С:Підприємство;
- 2) визначено переваги, недоліки та завдання, які можна вирішити за допомогою впровадження 1С: Підприємство;
- 3) розроблено рекомендації та пропозиції щодо використання автоматизованої інформаційної системи 1С: Підприємство в діяльності вітчизняних підприємств.

Результати дослідження

Будь-яка автоматизована інформаційна система (АІС) – це сукупність інформації, методів, програмно-технічних засобів і спеціалістів, які слугують для обробки даних та прийняття управлінських рішень [1].

Проте такі системи функціонують неефективно та не дають, а інколи і знижують, ефект від їх впровадження й призводять до витрат як людський так і фінансових та матеріальних ресурсів.

Щоб уникнути проблем при впровадженні автоматизованих інформаційних систем на підприємстві управління насамперед варто детально дослідити програмні засоби, надані вітчизняними та закордонними ІТ-компаніями, їх переваги та недоліки, можливості, які надають дані системи.

Ринок інформаційних технологій пропонує власникам підприємств такі продукти як:

- «PersonPro 2.0» та «PersonPro 2.0 SQL»;
- Інформаційно-пошукова система «Персонал» компанії Протока;
- Додаток «Відділ кадрів» пакету X - DOOR 5 від компанії Soft – Taxі;
- «1С:Підприємство»;
- SAP Human Resources Management System;
- Scala HR;
- Axapta HR Management;
- IRenaissance Human Resources / Payroll;
- Oracle Human Resources Analyzer.

Розглянемо, які переваги надає автоматизована інформаційна система 1С: Підприємство в процесі управління персоналом на вітчизняних підприємствах.

На сьогодні «1С:Підприємство» – це програма масового призначення для комплексної автоматизації розрахунку заробітної плати та реалізації кадрової політики підприємств і організацій. Вона застосовується кадровими службами і бухгалтеріями, а також іншими підрозділами, завданням яких є організація ефективної роботи персоналу.

Спеціалізація: атестація; військовий облік; рух кадрів; відрядження; навчання; організаційна структура; відпустки; підбір персоналу; розрахунок заробітної плати; облік особових справ; облік робочого часу [2].

Система програм «1С:Підприємство» включає в себе платформу і прикладні рішення, розроблені на її основі, для автоматизації діяльності організацій і приватних осіб. Сама платформа не є програмним продуктом для використання кінцевими користувачами, які зазвичай працюють з одним з багатьох прикладних рішень (конфігурацій), розроблених на даній платформі. Такий підхід дозволяє автоматизувати різні види діяльності, використовуючи єдину технологічну платформу.

Гнучкість платформи дозволяє застосовувати «1С:Підприємство» у найрізноманітніших областях:

- автоматизація виробничих і торгових підприємств, бюджетних і фінансових організацій, підприємств сфери обслуговування тощо;
- підтримка оперативного управління підприємством;
- автоматизація організаційної та господарської діяльності;
- ведення бухгалтерського обліку з декількома планами рахунків і довільними вимірами обліку, регламентована звітність;
- широкі можливості для управлінського обліку і побудови аналітичної звітності, підтримка багатовалютного обліку;
- вирішення завдань планування, бюджетування і фінансового аналізу;
- розрахунок зарплати і управління персоналом;
- інші області застосування [3].

Також, «1С:Підприємство» дозволяє організувати єдину інформаційну систему для управління різними аспектами діяльності підприємства (управління виробництвом, основними засобами і планування ремонтів, управління фінансами, взаєморозрахунками, бухгалтерський і податковий облік і т. п.) [4].

Впровадження системи програм може виконуватися як впроваджувальними центрами мережі 1С а також власними силами замовника з допомогою мережі «1С:Партнери».

Впроваджувальні центри мережі «1С:Партнери» включають навчання майбутніх користувачів роботі з системою, враховуючи особливості діяльності підприємства та особливі побажання власників.

Компанія-розробник пропонує ряд програмних продуктів, які можуть використовуватися на малих, середніх та великих підприємствах як окремо, так і поєднуватися, а саме: «1С:Підприємство»: «1С:Бухгалтерія для України», «1С:Управління торговим підприємством для України», «1С:Управління торгівлею для України», «1С:Зарплата і Управління персоналом для України». Використовуючи дані продукти в процесі управління персоналом, у менеджера чи управлінця є можливість інтеграції цих програм з програмами інших розробників та обмін даними між ними. Система підтримує оформлення всіх основних первинних документів торгового обліку. Враховуються окремі факти взаємодії з клієнтами (зустрічі, дзвінки, e-mail та ін.), послідовність і регламент дій із продажу, сервісного обслуговування або збирання скарг, сервісне обслуговування, маркетингові дії [5].

До недоліків управління на основі 1С:Підприємство можна віднести те, що дані продукти не підходять для об'єктів сфери послуг, роздрібної торгівлі, тому вони змушені створювати різні конфігурації на основі 1С, які коштують дорожче.

При покупці продукту «1С:Підприємство» з отриманою платформою доведеться провести деякі налаштування та допрацювання, що призводить до додаткових, а іноді взагалі до незапланованих витрат. Для малих підприємств такий процес є трудомістким як за часом, так і за грошовими ресурсами.

Також, варто відзначити дорогу підписку на оновлення продуктів «1С:Підприємство». При цьому, користувачеві програми не вдасться самостійно її оновити, через складний процес оновлення.

Важливим недоліком продуктів 1С є низька безпека і незахищеність інформації завдяки поширеності програми в мережі Інтернет.

Не зважаючи на вищевказані недоліки, програма «1С:Підприємство» має ряд переваг:

- можливість створювати або допрацьовувати індивідуальні проекти, які враховують бізнес-процеси кожної організації;
- вбудована об'єктно-орієнтована мова, спеціально розроблена компанією 1С;
- єдина технологічна платформа, яка є фундаментом для побудови всіх прикладних рішень [6].

Висновки

Отже, розглянувши переваги та недоліки програмних продуктів компанії 1С, можна зробити висновок, що дані продукти дозволяють значно скоротити час та підвищити ефективність організації управління як окремими ланками управління, так і підприємством загалом. Однак, програму «1С:Підприємство» можна порекомендувати середнім та великим підприємствам, для малих підприємств недоліком може бути ціна обслуговування даної програми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Петрук Ю. Л. Впровадження інформаційних та автоматизованих технологій у діяльність підприємств ресторанного господарства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Ю. Л. Петрук // Європейські перспективи. - 2014. - № 5. - С. 167-172. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2014_5_30
2. Ющенко Н. Л. Організація оперативного обліку персональних досягнень працівників за допомогою комп'ютерної інформаційної системи як дієвий засіб стимулювання трудової діяльності [Електронний ресурс] / Н. Л. Ющенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2013. - № 3. - С. 185-192. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2013_3_28
3. 1С:Підприємство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://1c.ua/ua/>
4. Азарова А. О. Автоматизовані засоби покращення управління організаційним капіталом [Електронний ресурс] / А. О. Азарова, Т. В. Остапчук, О. О. Мороз // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2015. - № 4(1). - С. 85-88. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_4\(1\)_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_4(1)_17)
5. Азарова А. О. Підвищення ефективності управління споживчим капіталом на підприємстві на основі новітніх програмних засобів [Електронний ресурс] / А. О. Азарова, О. М. Роїк,

К. М. Писаренко // Молодий вчений. - 2017. - № 4. - С. 583-586. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_4_138

6. ТОВ «КОМПАНІЯ УНІПРО» Переваги та недоліки програми компанії «1С» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unipro.com.ua/ua/perevagy-ta-nedoliky-programy-kompaniyi--1s---1s--buhgalteriya--1s--pidpryemstvoredpryyatye/>

Лозан Богдана Олександрівна – ст. гр. МОі-14б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: lozan.bogdanamo@gmail.com

Науковий керівник: **Азарова Анжеліка Олексіївна** - к. т. н., професор, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Lozan Bohdana O. – Department of Building Menegment, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email : lozan.bogdanamo@gmail.com

Supervisor: **Azarova Anzhelika O.** – PhD, Professor, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Інформаційні технології в управлінні персоналом на підприємстві

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Вивчено інформаційні технології, що застосовуються в управлінні соціальною складовою на підприємстві. Розглянуто спеціальні комп'ютерні програми для управління персоналом.

Виявлено переваги та недоліки програмних засобів. Розроблено рекомендації та пропозиції щодо удосконалення інформаційних технологій в управлінні соціальною складовою на підприємстві.

Ключові слова: інформаційні технології, персонал, комп'ютерні програми.

Abstract

Studied information technology used in the management of the social component in the enterprise. Razganata special computer programs for personnel management. Advantages and disadvantages of the software. Developed recommendations and proposals on improvement of information technology in the management of the social component in the enterprise.

Keywords: information technology, personnel, computer programs

Вступ. В історії людства новації в області технологій не раз надавали революційний вплив на суспільний і економічний розвиток. В останні десятиліття завдяки стрімкому розвитку інформаційних технологій світове співтовариство вступило в епоху формування нового інформаційного простору, який створюється на базі комп'ютеризації та мережових телекомунікацій. Це об'єктивне явище сучасної дійсності супроводжується наростанням обсягів соціально значимої інформації, використовуваної в системах управління організаційними системами з метою раціоналізації їх діяльності [1]. Накопичуючись в процесі розвитку суспільства інформація стає джерелом економії часу і суспільної праці, тобто потужним чинником прискорення суспільного розвитку.

Вплив інформаційних технологій на управління соціальною складовою величезний, оскільки прямо пов'язаний з підвищенням ефективності роботи як кожного менеджера окремо, так і підприємства в цілому. Вони прямо впливають на конкурентоздатність на сьогоднішньому ринку. Використання комп'ютерних мереж, Інтернету та інтернет-технологій, програмних продуктів наскрізної автоматизації всіх бізнес-процесів підприємства сьогодні не просто питання лідерства і створення конкурентних переваг, але і виживання на ринку в найближчому майбутньому [2].

Інформаційно-технічна революція змінила характер і методи ведення бізнесу. Використання можливостей технічного обміну сьогодні дозволяє легше і швидше створювати і продавати пакети послуг споживачам, вирішувати завдання фінансово-операційного управління, маркетингового планування, підвищувати конкурентоздатність і кількість продажів [3].

Отже, дослідження в напрямку інформаційні технології в управлінні персоналом на підприємстві є надзвичайно актуальними за умов кризи в Україні [4].

Виклад основного матеріалу. Ефективне управління як складне комплексне завдання потребує оптимальної взаємодії різного роду ресурсів. Ураховуючи сучасні тенденції розвитку економіки, інформаційні ресурси відіграють ключову роль в діяльності будь-якого суб'єкта ринкової економіки, забезпечуючи автоматизацію бізнес-процесів підприємства та більш чітке і гнучке управління [5].

Сучасна інформаційна система управління підприємством (ІСУП) забезпечує ефективне функціонування системи управління підприємством і дає змогу:

- автоматизувати та механізувати інформаційні процеси внутрішнього документообороту, забезпечити оперативний доступ до зовнішньої інформації;

- комплексно вирішувати стандартні спеціалізовані завдання, проводити економічне прогнозування і аналіз в кожній окремій підгрупі проблем, проводити моделювання управлінських рішень.

Існує дуже багато спеціальних комп'ютерних програм для управління персоналом.

Серед них варто виділити такі: Програма "1С:Зарплата та управління персоналом для України" це потужний інструмент для реалізації кадрової політики підприємства, а також автоматизації різних служб підприємства, від служби управління персоналом і лінійних керівників до працівників бухгалтерії, по таких напрямках:

- планування потреб в персоналі;
- забезпечення бізнесу кадрами;
- управління навчанням персоналу;
- відображення нарахованої зарплати і податків у витратах підприємства,
- управління фінансовою мотивацією персоналу;
- ефективне планування зайнятості персоналу;

Ця програма володіє рядом переваг, зокрема :

- повна відкритість програмних продуктів 1С .
- єдина технологічна платформа .
- можливість створювати або допрацьовувати індивідуальні проекти, які враховують бізнес-процеси кожної організації.
- максимально швидка і якісна підтримка бухгалтерських рішень з боку компанії 1С.
- наявність великої кількості потенційного персоналу ,для роботи на підприємстві ,де впроваджені рішення на базі 1С.

Серед недоліків програми 1С є :

- платні оновлення продуктів
- необхідність замовляти послуги підтримки програмних продуктів 1С.
- низька безпека і захищеність інформації, використовуваної 1С.

Достатньо відомою програмою в Україні є БОСС-Кадровик, що відноситься до комплексних систем управління персоналом та використовується для автоматизації роботи відділу кадрів, планово-економічного та розрахункового відділів на будь-якому підприємстві. Система призначена для вирішення завдань централізованого управління людськими ресурсами підприємства, що включають в себе:

- планування організаційної структури, штатних розкладів і кадрової політики;
- оперативний облік руху кадрів;
- ведення адміністративного документообігу з персоналу та обліку праці;
- планування фондів робочого часу і облік їх використання;
- облік праці і розрахунок заробітної плати;
- підбір персоналу на керівні посади;
- пошук фахівців на ринку праці;
- ведення архівів без обмеження терміну давності і багато іншого.

Система БОСС-Кадровик може використовуватися як самостійно, так і інтегруватися з різними програмами та базами даних.

Але при спробі її впровадження виникає ряд проблем. Перш за все, проблема вартості. Економічна доцільність придбання має поріг чисельності працівників підприємства не менше трьохсот чоловік. Але навіть якщо питання ціни не є перешкодою, то для впровадження цієї програми необхідно провести ряд заходів, що забезпечують ефективну роботу БОСС-Кадровика. Це створення єдиної комп'ютерної мережі, навчання керівників усіх структурних підрозділів підприємства роботі в середовищі програми, адаптація і налаштування програми для роботи з персоналом даної організації.

Не дуже дорогою є кадрова програма "Персонал " - це професійна кадрова програма, що забезпечує автоматизацію кадрового діловодства та підтримку керування персоналом на підприємствах з різними формами власності й різною чисельністю співробітників (від кількох людей до декількох тисяч) [6]. Кадрова програма «Персонал» має широкий спектр різних функціональних можливостей, що дозволяють вирішувати практично всі завдання, необхідні для керування персоналом. У системі реалізований кадровий документообіг, що забезпечує формування та друк кадрових документів як у регламентованому, так і в довільному виді.

До переваг цієї програми відносять:

- Функціональність - у системі «Персонал» реалізовані всі необхідні кадрові функції, які забезпечують автоматизацію процесу керування персоналом, а також багато додаткових можливостей.

- Адаптивність - можливість використання програми «Персонал» для ведення кадрового діловодства в організаціях з будь-якою специфікою (ВНЗ, військкомати, промислові виробництва, банки та інші).

- Масштабованість – програма «Персонал» дозволяє працювати з будь-якою чисельністю співробітників на підприємстві, яке має будь-яку кількість підрозділів з довільним рівнем вкладеності.

- Історичність - «Персонал» зберігає всю історію по співробітниках, підрозділам і документам необмежено довго, з можливістю одержання потрібної інформації на кожен дату.

Також у програмі «Персонал» є недоліки, такі як: низька безпека і захищеність інформації

Висновки. Отже, використання інформаційних технологій на підприємстві дозволить значно підвищити ефективність роботи підприємства, більш оптимально формувати витрати на працівників, мати більш сприятливе соціальне середовище.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Управління персоналом : навч. посіб. / А. О. Азарова , О.В. Мороз, О. Й. Лесько, І. В. Романець; ВНТУ. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 283 с
2. Граубаров В.А. Інформаційні технології для менеджерів. - М.: Фінанси і статистика, 2005. - 25 с
3. Ігнат'єва Д.В., Максимов М.М. Дослідження систем управління. -М.: ЮНІТИ, 2003. - 157 с
4. Управління персоналом організації: Підручник / Підред.А.Я.Кибанова. - 2-ге вид.,доп. і перераб. - М.:ИНФРА -М, 2003. - 638 с.
5. Граубаров В.А. Інформаційні технології для менеджерів. - М.: Фінанси і статистика, 2005.- 55 с
6. Гайфуллін Б.М., Обухів І.А. Автоматизовані системи управління підприємством. - К.: Юрінком Інтер-фейс-Прес, 2005.- 156 с

Вергеліс Валерія Олегівна – ст. гр. МОі-146 , Моі-146, Факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінниця, e-mail: vergelis.lera@gmail.com

Науковий керівник: Вітюк Анна Валеріївна – канд. екон. наук, асистент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: anna_vitiuk@ukr.net.

Функціонування електронного документообігу в системі управління персоналом

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Обґрунтовано необхідність електронного документообігу в системі управління персоналом. Визначено переваги та недоліки функціонування інформаційних технологій в сфері управління персоналом на прикладі використання електронного документообігу в сучасних умовах

Ключові слова: управління персоналом, інформаційні технології, електронний документообіг.

Abstract

The necessity of electronic document management in the management of personnel is enumerated. It is noted that the transitions of those non-functional functions of informational technologies in the sphere of management of personnel for application of the electronic documentary system in everyday compulsions

Keywords: personnel management, information technologies, electronic documents circulation.

Вступ

Одним з найбільш нових видів автоматизованих інформаційних систем є системи електронного документообігу (СЕД). Система електронного документообігу - автоматизована розрахована на багато користувачів система, що супроводжує процес управління роботою вищої ієрархічної організації з метою забезпечення виконання цією організацією своїх функцій. При цьому передбачається, що основою функціонування організації, її продуктом виступає документація [1].

Мета роботи – проаналізувати переваги та недоліки функціонування електронного документообігу в системі управління персоналом.

Основна частина

Виділимо позитивні сторони електронного документообігу в організації з ієрархічною структурою.

Перш за все ідентифікація документа за унікальним номером дуже зручна в роботі. Під час створення документа йому присвоюється номер, що дозволяє в будь-який момент часу знайти будь-який документ, щоб провести з ним необхідні дії.

Також є зручним перегляд статусу документа. Можливість відстеження стану документа і знаходження за заданими критеріями.

Крім того, позитивним є наявність єдиної бази документів, прозорість інформації всередині організаційної структури. Завжди є можливість доступу до необхідних документів, а у випадку, якщо документ конфіденційний, оформлення його відповідним чином так, щоб він був доступний тільки певному колу осіб.

Відзначається значне прискорення призначення завдань персоналу на виконання. Вхідна інформація через систему електронного документообігу надходить виконавцям через завдання від вищого керівництва.

З огляду на всі позитивні сторони впровадження даної технології на слід зазначити проблемні питання та недоліки впровадження систем електронного документообігу:

1. Для простого виконавця істотно збільшується час підготовки одного документа, так як документи в переважній більшості організацій перш за все готуються і оформляються на папері.
2. Значно більше часу потрібно для призначення доручень і прийому звітів через роботу з паперовою документацією і паралельним призначенням доручень і прийомом звітів в системі.

3. Ускладнює роботу великої кількості функцій, неочевидний порядок дій в програмі. Найчастіше сучасні системи електронного документообігу мають величезну кількість функцій, які присутні при створенні кожного документа, хоча протиположним цьому служить той факт, що для кожного типу документів необхідна тільки частина функцій. В результаті для виконавця управління системою з'являються зайві витрати часу на роботу з програмою.

4. Часто програми електронного документообігу є складними, і необхідно постійно працювати з системою, щоб оволодіти навичками її управління. Тим користувачам, хто нечасто звертається до програми, робота в ній залишається незрозумілою.

Сьогодні у зв'язку з бурхливим розвитком прикладних програм їх недоліки поступово усуваються, але більшість з них все ще продовжують існувати, в результаті витрачаючи найцінніший ресурс працівника – час [2].

Висновки

В результаті дослідження було виявлено, що документообіг є основою функціонування організації, та сприяє управлінню персоналом підприємства, але водночас зустрічаються проблеми на шляху до переходу або створення електронного документообігу в організації. Слід відмітити, що на сьогоднішній день розвиток інформаційних технологій, СЕД є необхідною і успішною конструкцією для роботи з документами в кожній організації [3].

У роботі представлені переваги та недоліки функціонування інформаційних технологій в сфері управління персоналом на прикладі використання електронного документообігу в сучасних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Говядкин И.Е Информационные технологии в управлении персоналом // Управление персоналом. 2008. № 1.
2. Баласанян В. Электронный документооборот — основа эффективного управления современным предприятием // Управление персоналом. 2002. № 2.
3. Грішнова О.А., Наумова О.О. Оцінювання персоналу: сучасні підходи до забезпечення ефективності // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. - Т 2. Управління персоналом в організаціях. - К.: КНЕУ, 2005.

Пастух Альона Анатоліївна – студентка групи КІН-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: dominaska18@gmail.com;

Науковий керівник: **Азарова Анжеліка Олексіївна** – канд. техн. наук, професор кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Aliona Pastukh – Department of Management and information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: dominaska18@gmail.com;

Scientific supervisor: **Azarova Angelica** – PhD, professor of the Faculty of MIS, deputy dean of the FMIS by researching and international cooperation, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

УЧАСТЬ ГРОМАДСЬКОСТІ У СУДОВОМУ КОНТРОЛІ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ПУБЛІЧНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ В УКРАЇНІ

¹ Вінницький національний технічний університет;

² Лубенський міськрайонний суд Полтавської області

Анотація

Розглянуто сутність, ознаки та засоби здійснення громадського контролю. Досліджено проблему запровадження в Україні інституту громадського контролю – виборності суддів.

Ключові слова: судовий контроль, публічна адміністрація, громадський контроль, виборність суддів.

Abstract

The essence, features and means of public control are considered. The problem of implementation of public control institute of electing judges in Ukraine.

Keywords: judicial control, public administration, public control, election of judges.

Громадський контроль за органами державної влади є закономірним наслідком розвитку правової держави та невід'ємної її частини – громадянського суспільства. До основних ознак громадського контролю слід віднести те, що: 1) громадський контроль є формою участі громадян в управлінні державними справами; 2) громадський контроль не має юридично-владного змісту, а його рішення носять рекомендаційний характер; 3) метою громадського контролю є попередження порушень законодавства органами державної влади за допомогою засобів суспільного впливу [1, с. 73].

Засоби здійснення громадського контролю можна умовно поділити на загальні та спеціальні. До загальних слід віднести: соціологічні та статистичні дослідження шляхом анкетування, опитування, публікації у пресі, випуски на радіо, ТВ, діяльність органів самоорганізації населення, діяльність громадських організацій, діяльність партійних організацій, діяльність об'єднань споживачів, перевірка діяльності адміністративного суду або відповідальної особи, аналіз звітності, пропозиції (зауваження), заяви, скарги, клопотання у вигляді письмових та усних, індивідуальних та колективних звернень громадян.

Іншими традиційними засобами громадського контролю над органами виконавчої влади є громадські слухання, громадська експертиза актів органів публічної влади та їх проектів, участь громадськості у роботі колегіальних органів влади, залучення представників громади до складу робочих груп, які утворюються владою. Однак, такі засоби контролю викликані особливістю здійснення органами виконавчої влади своїх владних управлінських функцій. Метою діяльності органу виконавчої влади є забезпечення порядку в державі, досягнення високого соціального, економічного розвитку умов життя населення. Для досягнення такої мети висловлена думка суспільства з того чи іншого питання, яке вирішується органом виконавчої влади, має важливе значення для прийняття виваженого рішення. Відтак, громадські слухання, громадська експертиза актів органів публічної влади та їх проектів, участь громадськості у роботі колегіальних органів влади є ефективними інструментами здійснення громадського контролю в цій сфері.

Натомість, метою здійснення судочинства є прийняття не регуляторного рішення, а рішення по суті спору, який виник між сторонами. Рішення за результатами розгляду справи не може оцінюватися за критеріями доцільності, ефективності, необхідності, пропорційності (з дотриманням необхідного балансу між будь-якими несприятливими наслідками для прав, свобод та інтересів особи і цілями, на досягнення яких спрямоване це рішення), які традиційно використовуються при оцінюванні рішення органу виконавчої влади. Рішення в судовому спорі є об'єктивною оцінкою суду правовідносинам, які склалися між сторонами, з урахуванням вимог чинного законодавства України.

За таких підстав, застосування вказаних засобів громадського контролю щодо суду є неможливим [1, с. 75].

Виділення спеціальних засобів громадського контролю обумовлено особливістю статусу суду, його функцій та завдань, процедури здійснення судового розгляду справи. До спеціальних засобів громадського контролю, на нашу думку, слід віднести: моніторинг судових рішень; участь у відкритих судових засіданнях; оскарження рішень, дій чи бездіяльності органів публічної адміністрації відповідними суб'єктами громадського контролю до адміністративного суду, а також право оскарження судового рішення адміністративного суду до судів вищої інстанції; контроль за порядком виконання судового рішення та здійснення оскарження протиправних дій під час виконавчого провадження.

Розкриваючи питання щодо забезпечення громадського контролю за адміністративними судами, слід зупинитися на проблемі запровадження в Україні інституту громадського контролю – виборності суддів. На сьогоднішній день це питання в Україні є дискусійним, оскільки частина науковців схиляються до думку про необхідність запровадження такої системи поповнення судового корпусу, інша – категорично заперечує проти застосування такого підходу.

Так, переймаючи зарубіжний досвід, С. М. Кушнір вказує на те, що важливим інститутом громадського контролю в США є виборність місцевих суддів після закінчення одного року перебування їх на посаді за призначенням губернатора штату. Вказаний досвід, на думку автора, реально і доцільно впровадити в Україні, адже проведена судова реформа залишила відкритим питання щодо здійснення громадського контролю за суддями [2].

Проте, на нашу думку, слід погодитися з тими авторами, які вказують на недоцільність запровадження в Україні системи виборності суддів. Зокрема, як справедливо зазначає Л. Москвич, прибічники ідеї виборності суддів аргументують свою позицію тим, що у разі її реалізації буде посилено громадський контроль за судами, та й, врешті-решт, знайде своє відображення конституційне положення про те, що народ є єдиним джерелом влади. Так, на перший погляд, начебто, все правильно, демократизм є ознакою нашої держави, що закріплена у Конституції. Проте в умовах реального життя виникають питання, відповіді на які унеможливають впровадження цієї, безумовно, непоганої, але ідеалістичної ідеї в сучасній Україні.

По-перше, наша держава останніми роками отримала дуже негативний досвід із проведення будь-яких виборів, що супроводжуються використанням брудних політичних технологій. Гарантій, що цей досвід не буде поширено й на обрання суддів, звісно, немає. Точніше, все, що є погане у виборах інших представницьких органів влади, буде автоматично перенесене на вибори суддів. Одна тільки відповідь на запитання, а де кандидат на посаду судді знайде гроші на проведення далеко недешевої виборчої кампанії, особливо коли він до цього старанно працював лише на державній службі, піддає сумніву доцільність запровадження самої процедури виборів.

По-друге, зрозуміло, що якщо вибори на посаду судді буде запроваджено, то це будуть не загальнодержавні вибори, бо це взагалі не має будь-якого сенсу. Тобто особу, яка буде ухвалювати судові рішення від імені України, визначатиме не народ держави, а сукупність людей, що складають окрему територіальну громаду. Це не тільки нелогічно і суперечить вже згаданому конституційному положенню про те, що народ є єдиним джерелом влади, але й несе в собі набагато більшу загрозу – посилення впливу регіональних еліт на вирішення по суті загальнодержавного питання, що є неприпустимим для унітарної держави [3, с. 175]. На підставі переконливих аргументів цього вченого приходимо до висновку, що система поповнення складу судового корпусу шляхом виборності суддів на сьогоднішній день в Україні є недоцільною.

Таким чином, забезпечення громадського контролю в адміністративних судах має важливе значення для забезпечення дотримання прав громадян в публічно-правових відносинах та потребує подальшого вивчення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Білоконь Т. М. Судовий контроль за діяльністю публічної адміністрації в Україні : теорія та практика : монографія / Т. М. Білоконь, В. М. Дашенко, О. С. Доценко. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 112 с.
2. Кушнір С. М. Правові засади організації та здійснення громадського контролю в Україні / С. М. Кушнір // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1. – Режим доступу : <http://www.law.journalsfznu.zp.ua/archive/visnik-1-2011/4.pdf>.

3. Москвич Л. М. До питання про проблеми судової реформи / Л. М. Москвич // Вісник Академії правових наук України. – 2009. – № 4 (59). – С. 171–179.

Тетяна Миколаївна Білоконь — канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, e-mail: tm.bilokon@gmail.com

Даценко Василь Миколайович — канд. юрид. наук, суддя, Лубенський міськрайонний суд Полтавської області

Tetiana M. Bilokon — Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor, Assistant Professor of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Vasyl M. Datsenko — Cand. Sc. (Legal), Judge, Lubny Court in Poltava region, Lubny

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто значення поняття «інформаційні систем», їх функціональне призначення, способи і чинники, що впливають на впровадження і використання.

Ключові слова: інформаційна система, інформаційна технологія, автоматизація, підприємство, впровадження інформаційних систем.

Abstract

The meaning of the concept “information systems”, their functional purpose, methods and factors influencing their introduction and using are considered.

Keywords: information system, information technology, automation, enterprise, introduction of automated systems.

Вступ

Сучасні підприємства використовують у своїй роботі інформаційні технології, які вирішують різні задачі: від оперативного управління підприємством до допомоги в прийнятті управлінських рішень. У сучасних умовах ефективне управління є цінним ресурсом організації у сукупності з фінансовими, матеріальними, людськими і іншими ресурсами. Найбільш дієвим способом підвищення ефективності протікання трудового процесу є його автоматизація. Бурхливий розвиток інформаційних комп'ютерних технологій, вдосконалення технічної платформи і поява принципово нових класів програмних продуктів призвів в наші дні до зміни підходів до автоматизації управління виробництвом. Динамічний розвиток світового ринку інформаційних технологій здійснює значний вплив на розвиток світового господарства, розробка та втілення нових інформаційних технологій оптимізує процеси виробництва, дозволяє більш ефективно використовувати ресурси, сприяє прискоренню обміну інформацією.

Результати дослідження

Створення сучасних ЕОМ дало можливість автоматизувати обробку даних у всіх галузях людської діяльності. Без системи обробки даних неможливо уявити промислові технології, управління економікою на всіх рівнях та сферах, наукові дослідження, освіту, роботу транспорту, видавничу справу тощо. Значно розширилися сфери застосування комп'ютерної техніки з появою персональних комп'ютерів і комп'ютерних мереж. Найпоширенішими системами обробки даних є інформаційні системи [1].

Інформаційна система – це організований комплекс організаційно-технічних заходів (сукупність підприємств, підрозділів і фахівців), а також безпосередньо інформаційних технологій і інформаційних ресурсів, призначених для функціонування інформаційних процесів, зокрема створення, поширення, використання, систематизації, збереження і знищення інформації [2].

Визначимо функціональне призначення інформаційних систем. У широкому сенсі інформаційні системи призначені для своєчасного забезпечення та задоволення потреб користувачів в інформації. Наприклад, у діяльності підприємств існує практика створення та функціонування єдиної корпоративної інформаційної системи, що задовольняє інформаційні потреби усіх співробітників, служб та підрозділів організації. Однак на практиці створення всеохоплюючої інформаційної системи складне та певною мірою навіть неможливе завдання, унаслідок чого на підприємстві переважно функціонують декілька різних систем, які вирішують окремі групи завдань: управління виробництвом, фінансово-господарська діяльність, електронний документообіг тощо. Частина цих завдань виконується одночасно кількома інформаційними системами, частина завдань – зовсім не

автоматизована. Така ситуація отримала назву “клаптикова автоматизація” і є доволі типовою для багатьох підприємств [3].

Діяльність виробничих підприємств дуже складна і індивідуальна. Для ефективного ведення господарської діяльності необхідний постійний моніторинг та контроль ключових показників діяльності, який неможливо здійснювати без впровадження і використання сучасних інформаційних технологій. Здатність підприємства своєчасно обробляти і аналізувати великі об'єми інформації безпосередньо залежить від рівня автоматизації її діяльності [4]. На сьогоднішній день можна розділити призначення програмних продуктів на п'ять груп.

Група 1 – комп'ютерні інформаційні системи. Основним призначенням такого типу систем є сумісність економічної інформаційної системи з автоматизованими системами управління технологічними процесами, націленої на охоплення всіх основних елементів технологічного процесу, що гарантує повну безпеку даних на всіх етапах обробки інформації. Ці продукти зустрічаються під назвами: корпоративні інформаційні системи (KIC), інформаційно - аналітичні програмні продукти, автоматизовані робочі місця (APM), обліково-управлінські програми, ERP - продукти (Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства), MRP (Manufacturing Resource Planning – планування виробничих ресурсів підприємства).

Група 2 – програмні продукти класу СУБД (об'єктно орієнтовані системи управління базами даних). Продукти цього класу є досить популярними на світовому ринку, оскільки вони універсальні, забезпечують багатокористувацький режим, надійне зберігання інформації, допомагають досягнути досконалості на будь-якому рівні основних операцій.

Група 3 - програмні продукти для бізнес-процесів (business process management - BPM). Основні причини інтересу до бізнес-процесного підходу управління такі:

- 1) процесний підхід здатний забезпечити компаніям поступальний розвиток, стабільний прибуток і значні конкурентні переваги;
- 2) фахівці на особистому досвіді переконалися, що використання концепції бізнес-процесів дозволяє створювати ефективніші інструменти управлінського планування, обліку і контролю;
- 3) бізнес-процесний підхід дозволяє компаніям розробляти процесно-орієнтовані рішення, здатні об'єднувати людей, системи, дані та ін.

Група 4 - програмне забезпечення класу DocFlow (системи маршрутизації документів) і Workflow (системи управління потоками робіт). Це програмні продукти для опису і моделювання бізнес-процесів. Аналіз систем цієї групи та практичний досвід у цьому напрямку дозволяє зробити висновок, що основним призначенням цієї групи програмних продуктів є:

- 1) структурування документального забезпечення (процесний підхід);
- 2) поетапність впровадження системи документообігу (доведення системи до рядових виконавців);
- 3) покриття всього набору задач документального забезпечення та організація зберігання документів (комплексна автоматизація).

Перевагами використання програмного продукту цієї групи є короткі строки впровадження, легкість модифікації та розвитку системи. Побудована система є відкритою і має можливість розширення з точки зору баз даних. Серед недоліків слід виділити високу вартість програмного забезпечення.

Група 5 – моделювання і аналіз поведінки бізнес-процесів організації. Зростання потреби якісного управління, впровадження ERP, CRM, BPM систем, складність організаційних структур підприємства приводить до розуміння, що будь-який бізнес-процес – не просто набір функцій і структур, а процес, що володіє поведінковою складністю. Тому проблематика реінжинірингу бізнес-процесів (BPR) припускає фундаментальне переосмислення і радикальну перебудову бізнес-процесів. Імітаційна модель здатна показати цілісну картину розвитку ситуації в часі, продемонструвати або виявити приховані тенденції, надати можливість оперативно проаналізувати наслідки схвалюваних рішень, оцінити вплив різних чинників випадкового характеру і ціну ризику, дозволяє описати складні нелінійні взаємодії в бізнесі, наприклад, змодельовати поведінку економічних суб'єктів в кризовій ситуації, оцінити наслідки реалізації різних сценаріїв або спрогнозувати подальший перебіг подій.

Необхідність у впровадженні інформаційної системи може виявитися при вирішенні будь-якої проблеми – при перебудові процесу діяльності підприємства, при аналізі діяльності конкурентів тощо. Перш ніж розпочати впровадження інформаційної системи, необхідно провести часткову реорганізацію структури підприємства та технологій ведення бізнесу. Результатом проведення цих

змін є визначення найбільш характерних чинників, які необхідно враховувати при впровадженні інформаційних систем: організаційних, технологічних, людських тощо.

На даний момент існують два способи впровадження інформаційних систем – комплексний і точковий. У разі точкової системи всі елементи управління є автономними і по своїй суті розрізненими. Впровадження такої моделі передбачає поступову інтеграцію окремих складових в єдине ціле. Багато керівників віддають перевагу саме такому варіанту, зважаючи на нижчу вартість і недовіру до глобальних систем. Але не завжди вдається домогтися побудови єдиного інформаційного простору [5], оскільки сучасні інформаційні системи – це складні інтегровані комплекси, які включають в себе модулі, що відповідають практично за всі напрями роботи сучасного підприємства. І як результат такого впровадження – постійні збої і конфлікти в системі управління. Комплексний підхід усуває ці проблеми і дозволяє повністю автоматизувати бізнес-процеси. Системи документообігу, бухгалтерського обліку, тайм-менеджменту, технологій, виробництва в такому випадку працюють взаємопов'язано, безконфліктно і ефективно. Проте проблемою може стати недостатня навченість персоналу, що спричиняє збої в процесі експлуатації інформаційних систем [6].

Висновки

Отже, в умовах необхідності одночасної обробки великої кількості оперативних і аналітичних даних, що характеризують реальні фінансові і виробничо-економічні процеси, для прискорення прийняття управлінських рішень виникає потреба в застосуванні автоматизованих інформаційних систем і технологій. При впровадженні інформаційних систем варто враховувати чинники, що впливають на ефективність їх впровадження і використання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сучасні інформаційні системи і технології / В. Г. Іванов, С. М. Іванов, В. В. Карасюк та ін.; за заг. ред. В. Г. Іванова, В. В. Карасюка. – Х. : Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2014. – 347 с.
2. Лазор Я. О. Поняття та види інформаційних систем / Я. О. Лазор // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Юридичні науки. - 2016. - № 837. - С. 80-86. - Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnulpurn_2016_837_14.
3. Лисин Н. Лоскутная автоматизация, или как управлять “зоопарком” программ / Н. Лисин. – Режим доступу : <http://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=14862>.
4. Клепікова О. А. Сучасний стан і місце інформаційних технологій в управлінні підприємством / О. А. Клепікова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2013. – № 5. – С. 74-77.
5. Ємчук Л. В. Сучасні підходи до оцінки інформації в інформаційному просторі машинобудівного підприємства / Л. В. Ємчук, Л. В. Джулій // Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2011. – № 6. – С. 126–130.
6. Новак В. О. Інформаційне забезпечення менеджменту : навч. посіб. / В. О. Новак, Л. Г. Макаренко, М. Г. Луцький. – К. : Кондор, 2006. – 462 с.

Тетяна Миколаївна Білоконь — канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, e-mail: tm.bilokon@gmail.com

Кияновська Яна Юрївна — студентка групи 1М-16, кафедра підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, e-mail: as1989df@gmail.com

Tetiana M. Bilokon — Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor, Assistant Professor of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Yana Y. Kyianovska — student of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАЛИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УКРАЇНІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті проаналізовано основні проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. Визначено напрями вирішення проблем в системі управління малим підприємством.

Ключові слова: підприємницька структура, система управління, мале підприємство, стабільний розвиток, механізм управління, національна економіка.

Summary.

The article analyzes the main problems of small business development in Ukraine. The directions of solving pressing problems in the small enterprise management system are defined

Key words: entrepreneurial structure, management system, small enterprise, stable development, management mechanism, national economy.

Досвід більшості європейських країн засвідчує, що малі підприємства відіграють важливу роль у розвитку економіки країни. Адже малі підприємства вважаються найбільш динамічними та інноваційними суб'єктами ринкових відносин. Водночас сучасні тенденції розвитку суспільного виробництва, такі як глобалізація економіки, загострення конкурентної боротьби, стрімке розповсюдження сучасних технологій загрожують самому існуванню малих підприємств. Тому вивчення особливостей управління малими підприємствами та їх розвитком має першочергове значення.

Дослідженню проблем розвитку підприємницьких структур присвячені праці М. Алімана, Р. Брейлі, Є. Брігхема, З. Варналій, Р. Каплан, Б. Коласса, І. Маркіної, Н. Міценко, Л. Худолій та інших. Їх здобутки є корисними і формують основу для подальшого конструктивного вирішення проблем розвитку малих підприємств в нашій країні [2 - 5].

Відповідно до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012 запроваджено нові критерії визначення малих, середніх і великих підприємств. Так, відтепер малим підприємством є юридична (фізична) особа, суб'єкт підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми, у яких середня чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб і обсяг річного валового доходу не перевищує 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [1].

Слід зазначити, що в Україні розвиток малого підприємництва стримує пошук джерел додаткового фінансування їх діяльності. Як свідчить практика, для більшості вітчизняних малих підприємств основним джерелом фінансування є власні кошти підприємців. Проте, задовольнити потреби у фінансуванні лише за рахунок цього виду ресурсів можуть далеко не всі малі підприємства.

Вибір оптимальних джерел фінансування залишається поза зоною уваги власника малого підприємства. Малі підприємства постійно відчувають дефіцит власного капіталу, тому їм доводиться вдаватись до запозичень. Вирішити проблему фінансування малого бізнесу можна через широке використання державних програм підтримки малого бізнесу, що включали б кредитування малих підприємств на пільгових умовах.

Серед інших проблем доцільно визначити такі: дослідження закономірностей становлення і розвитку управління в умовах економічних реформ; формування нової системи функцій і методів управління; створення механізму взаємодії держави і підприємницьких структур; дослідження механізмів ефективного управління трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами виробництва тощо.

Всі перелічені проблеми існують і впливають на рівень ділової активності малих підприємств, й саме їхня майстерність полягає у здатності швидко пристосуватися до змін у зовнішньому середовищі та використати необхідні способи та прийоми зменшення невизначеності для досягнення основної мети - одержання підприємницького прибутку [3].

За нашим дослідженням, при становленні системи управління малими підприємствами в умовах економічних реформ необхідно використовувати такі принципи управління, які сприяють адаптованості малих підприємств до вимог конкурентного середовища, а саме: формування органічного (гнучкого) типу організаційної структури управління; орієнтація на діяльність в умовах локального ринку; використання в практиці управління основ функціонування «малих груп».

Загальними завданнями системи управління малим підприємством є:

- 1) переорієнтація управлінських механізмів на кінцеві результати трудового процесу, групових задач, нововведень;
- 2) розробка режимів роботи з більш гнучкими параметрами, індивідуальних умов праці;
- 3) розширення стимулюючого інструментарію;
- 4) довгостроковий розвиток (планування кар'єри) ключових груп працівників;
- 5) формування нового господарського мислення працівників, що стимулюють динамічні зміни і підприємницький стиль роботи.

Отже, основною характерною рисою малих підприємств є поєднання власності на засоби виробництва і функції управління ними в одній особі, тобто єдність капіталу-власності і капіталу-функції, що справляє суттєвий вплив на становлення системи управління малих підприємств і в цілому на результативність їх діяльності.

Висновки

Діяльність малих підприємств має свою специфіку, яка вимагає від підприємців універсалізації знань і практичних навичок щодо ведення бізнесу та управління підприємством. Для посилення ролі системи управління малими підприємствами необхідно розробити та прийняти відповідні законодавчі акти, в яких мають бути закріплені принципи та стандарти діяльності малих підприємств. В разі вдосконалення законодавства з питань лізингу, в якості перспективного інструменту фінансування основних фондів малих підприємств міг би виступити фінансовий лізинг, як це відбулося у країнах з високим рівнем економічного розвитку.

Розвиток малого бізнесу та системи управління малими підприємствами сприяє вирішенню низки актуальних проблем, а саме: формуванню середнього класу, який є основою соціально-економічних реформ, гарантом політичної стабільності та демократичного розвитку суспільства; створенню нових додаткових робочих місць та зниженню рівня безробіття тощо. Отже, важливе значення у забезпеченні успішного розвитку малих підприємств відіграє надійна система управління ними, що є підставою для подальшого розгляду даної проблеми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012р. № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4618-VI>
2. Варналій З.С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні /З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Д.С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2014. – No2. – С.49-54.
3. Пивоваров М.Г. Формування та розвиток малих підприємств як основи підприємництва: монографія / М.Г. Пивоваров. – Запоріжжя: КПУ, 2010. – 415 с.
4. Худолій Л.М. Фінансово-кредитний механізм: його структура і управління. Теорія фінансів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finexy.com/archives/99>.
5. Шведюк О. Визначення мережевої структури як сучасної форми координації економічної діяльності //Актуальні проблеми економіки. – 2010. – No5 (107). – С. 22-29.

Шварц Ірина Володимирівна – к.е.н., доц.каф. ПФД, Вінницький національний технічний університет, м.Вінниця.

Shvarts Iryna Volodymyrivna – Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Department of entrepreneurship and financial activities, Vinnitsia National Technical University, Vinnitsia, e-mail: s.irinach502@gmail.com

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті проаналізовано особливості фінансової діагностики в системі антикризового управління підприємством. Визначено головні функції фінансової діагностики з позицій антикризового управління.

Ключові слова: фінансова діагностика, криза, антикризове управління, фінансовий стан, банкрутство, санація.

Summary.

The article analyzes the features of financial diagnostics in the system of crisis management of the enterprise. The main functions of financial diagnostics from the standpoint of crisis management are determined.

Key words: financial diagnostics, crisis, crisis management, financial condition, bankruptcy, sanation.

Економічні реформи в Україні з цілого ряду причин супроводжувалися розвитком кризових явищ в суспільно-політичній та економічній сферах. Низька ефективність виробництва, відсутність дієвих стимулів для подальшого розвитку і підприємницької активності суб'єктів господарювання, неадекватний ринковим вимогам механізм управління фінансово-господарською діяльністю, цінові диспропорції і несприятливий вплив зовнішнього середовища стали для більшості підприємств причинами стагнації та банкрутства. Враховуючи це, організація антикризового управління та, зокрема, методи фінансової діагностики, потребують постійного вдосконалення і розвитку.

Особливістю діагностики, яка реалізується в рамках антикризового фінансового управління, є те, що вона має бути інтегрована в систему раннього попередження та реагування, а також у процеси планування й контролю на підприємствах [1]. Фінансова діагностика проводиться на різних етапах виникнення й розвитку фінансової кризи на підприємстві: %

- на етапі раннього попередження фінансової кризи;
- на стадії можливої судової санації; %
- у процесі провадження справи про банкрутство, зокрема в ході реалізації процедури розпорядження майном боржника; %
- у процесі розробки плану санації та здійснення санаційного аудиту; %
- для виявлення ознак фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства, приховування стійкої фінансової неспроможності, незаконних дій у разі банкрутства

Відправною точкою діагностики в системі антикризового управління є діагностика фінансового стану підприємства, оскільки фінансовий стан підприємства як комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [2]. Оптимізація фінансового стану є однією з умов успішного розвитку підприємства в майбутньому, а погіршення фінансового стану свідчить про загрозу його можливого банкрутства як заключного етапу фінансової кризи.

Діагностика кризового фінансового стану є системою цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення можливих тенденцій і негативних наслідків криз [3; 5]. У процесі аналізу діяльності підприємства з метою виявлення ознак кризи використовується аналіз фінансового стану за допомогою фінансових коефіцієнтів, які є основними інструментами фінансового аналізу. Вони допомагають встановити зв'язок між різними строками у фінансових звітах.

Слід відмітити, що система антикризового управління має властивості, які притаманні механізму управління: гнучкість, адаптивність, здатність до диверсифікації і своєчасного ситуаційного реагування, а також можливість ефективно використати потенціал підприємства і методи управління.

Ці особливості механізму антикризового управління обумовлені завданнями, які вирішує діагностика: своєчасне розпізнавання симптомів, чинників і причин розгортання кризи, вироблення антикризових заходів, які необхідно прийняти.

Об'єктом діагностики, крім самого підприємства, можуть бути і його окремі види діяльності.

Діагностика в антикризовому управлінні виконує такі функції:

- дослідження фінансово-економічного стану підприємства, окремих його напрямів діяльності;
- оцінка впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на фінансово-економічний стан підприємства;
- експертна оцінка розроблених антикризових заходів і прогнозування перспектив фінансового оздоровлення, досягнення цілей розробленої стратегії [4];
- досягнення кількісно невизначених залежностей між різними рівнями організаційної ієрархії, які мають якісний характер і обумовлюють потребу в діагностиці як специфічному способі отримання і використання інформації

Висновки

Таким чином, фінансова діагностика в антикризовому управлінні – це комплексний процес вивчення інформації про зміни у фінансовому стані підприємства, який включає дослідження базових показників господарської діяльності підприємства, всебічний аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансово-економічний і техніко-технологічний стан підприємства та оцінювання розроблених заходів, а також досягнення цілей прогнозування. Відповідно антикризове фінансове управління базується на результатах проведеної діагностики.

Можна стверджувати, що елементи системи антикризового фінансового управління підприємством необхідно впроваджувати як на підприємствах, що функціонують успішно, так і на тих, які опинилися у стані фінансової кризи.

Для фінансового менеджера важливою є не лише розробка й прийняття антикризових управлінських рішень, але й оцінка доцільності та ефективності впровадження заходів стосовно попередження банкрутства. Згідно з послідовністю етапів оцінки і аналізу схильності підприємства до кризового стану, визначення ефективності антикризових заходів представляє собою блок побудови комплексу економіко-математичних моделей оцінки схильності підприємства до банкрутства, який включає два етапи: формування системи критеріїв оцінки ефективності антикризових заходів та розробку моделей оцінки ефективності заходів по попередженню банкрутства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Проноза П. В. Аналіз інструментарію прогнозування можливості настання кризових явищ в економіці / П. В. Проноза, О. В. Грищенко // Проблеми економіки. – № 4. – 2012. – С. 231–245.
2. Савчук Д. Фінансова діагностика як складова антикризового контролінгу на підприємстві / Д. Савчук // Економіст. – №11. – 2014. – С. 41-44.
3. Кривов'язюк, І. В. Економічна діагностика [Текст] : навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.
4. Суздальцев, О. М. Антикризове управління як один із напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства [Текст] / О. М. Суздальцев, К. О. Гайдаш // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2012. – № 1. – С. 88-92.
5. Шевцова О.Й. Основи антикризового фінансового управління підприємством // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=1773>

Шварц Ірина Володимирівна – к.е.н., доц.каф. ПФД, Вінницький національний технічний університет, м.Вінниця.

Тихонюк Іван Юрійович – студент групи 1М-16, кафедра ПФД, Вінницький національний технічний університет, м.Вінниця.

Shvarts Iryna Volodymyrivna – Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Department of entrepreneurship and financial activities, Vinnitsia National Technical University, Vinnitsia, e-mail: s.irinach502@gmail.com

Tikhoniyuk Ivan Yuriyovych – student, Department of entrepreneurship and financial activities, Vinnitsia National Technical University, Vinnitsia

Безсмертна О. В.¹

Харкава Ю. П.²

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

¹Вінницький національний технічний університет

²Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Анотація

Розглядається сутність та особливості утворення матеріальних потоків на підприємстві; виділяються види та основні параметри матеріальних потоків, а також показники оцінки матеріальних потоків.

Ключові слова: матеріальний потік, логістика, ресурси, логістична система, логістичний ланцюг.

Abstract

The essence and peculiarities of formation of material flows at the enterprise are considered; the types and basic parameters of material flows, as well as indicators of material flows estimation are distinguished.

Keywords: material flow, logistics, resources, logistics system, logistic chain.

В сучасних умовах розвитку логістичного управління все вагомішим постає питання формування дієвих логістичних систем, які допомагають створити тісні відносини між частинами системи та обумовлюють зростання ринкової значущості підприємства. Чинником, що дає можливість з'єднувати всі частини логістичної системи у чіткий функціонуючий механізм, є матеріальний потік. Продуктивна діяльність логістичних систем можлива за умови забезпечення доцільного керування матеріальними потоками.

Процес логістичного управління матеріальними потоками у своїх наукових працях розглядає чимало українських та закордонних дослідників, серед яких – Окландер М. Л., Бажин І.І., Новиков О. В., Тридід О.М., Азаренкова Г.М., Мішина С.В., Борисенко І.І. та ін. Питання класифікації матеріальних потоків відображене, зокрема, в Неруша Ю. М., Миротина Л. Б., Плоткина Б. К., Пономарьової Ю. В. та ін..

Поняття матеріального потоку є головним в логістичній діяльності.

Ю. Неруш зазначає, що «...матеріальні потоки утворюються в результаті видобування, обробки, переробки, складування, транспортування та виконання інших матеріальних операцій з сировиною, напівфабрикатами і готовими виробами у сферах матеріального виробництва та обігу, на окремих промислових і торгових підприємствах, в цехах, складах, виробничих дільницях, тобто – на всіх етапах їх руху, починаючи від ...джерела сировини і закінчуючи пунктом знаходження кінцевого споживача. При цьому матеріальні потоки можуть протікати як між ... підприємствами, так і всередині одного підприємства» [1, с. 19–20].

Залежно від рівня диференціації елементної бази матеріальних потоків у господарській практиці прийнято виділяти більш однорідні потоки, утворені поділом матеріально-речових потоків на різні групи, завдяки чому відокремлюється певна сукупність потоків матеріальних ресурсів (продукції, товарів) специфікованої номенклатури, які називають простими (або елементарними) потоками, і котрі найчастіше є об'єктами управління в сфері логістики. Ю. Пономарьова вказує, що «... сукупність ресурсів одного найменування, які знаходяться протягом всього шляху від конкретного джерела виробництва до моменту споживання, утворює елементарний матеріальний потік; ...

множина елементарних потоків, що формуються на підприємстві, складає інтегральний (загальний) матеріальний потік, який забезпечує нормальне функціонування підприємства» [5, с. 24]

Матеріальний потік як сукупність різних елементів характеризується рухом в просторі та в часі. Рух матеріального потоку в просторі забезпечується просуванням від початкової точки (складу сировини або готової продукції постачальника) до кінцевої точки – складу споживача; потік може спрямовуватися і через перехідні пункти – транспортні термінали, склади, бази, магазини.

Для числової характеристики матеріального потоку з метою управління логістичною діяльністю важливо правильно оцінювати його параметри. На думку І. Бажиніна існують такі основні параметри матеріального потоку [2]:

- номенклатура, асортимент і кількість продукції;
- габаритні характеристики (обсяг, площа, лінійні розміри);
- вагові характеристики (загальна маса, вагу брутто, вагу нетто);
- фізико-хімічні характеристики вантажу;
- характеристики тари (упаковки);
- умови договорів купівлі-продажу (передачі у власність, поставки);
- умови транспортування і страхування;
- фінансові (вартісні) характеристики;
- умови виконання інших операцій фізичного розподілу, що з переміщенням продукції, тощо.

Таким чином, керуючись параметрами матеріального потоку можна покращити управління логістичною діяльністю.

Новиков О. В. зазначає, що матеріальні потоки характеризують та оцінюють за допомогою найрізноманітніших показників, які можна об'єднати в такі групи:

- 1) структурні показники;
- 2) показники продуктивності логістичної системи;
- 3) показники економічності;
- 4) показники якості.

Якісну характеристику матеріальним потокам можна надати за складом вузлових об'єктів та елементів технічного, організаційного й економічного змісту, за номенклатурою продукції (вантажів), початковими, кінцевими і проміжними пунктами та їх зв'язками, наявністю і розмірами запасів у цих пунктах, інтенсивністю або кількістю матеріальних ресурсів, які проходять через ці пункти за одиницю часу, взаємозв'язком потоків (комплектування, підсорткування), способом переміщення, формою існування тощо [3, с. 93–97].

Враховуючи те, що матеріальні потоки рухаються логістичними ланцюгами, доцільно їх класифікувати за місцем знаходження у логістичному ланцюгу. До них слід відносити складський, виробничий, транспортний. Складський матеріальний потік рухається на склади підприємства, зі складів або в їх межах. Він забезпечує безперервність процесів виробництва, вирівнює попит і пропозицію на ринках постачальників та покупців. Виробничий матеріальний потік перебуває на всіх стадіях технологічної обробки. Транспортний матеріальний потік формується у процесі транспортування сировини, матеріалів, готової продукції, товарів.

Також потоки можна класифікувати за часом їх надходження або вибуття. Група науковців, серед яких Тридід О.М., Азаренкова Г.М., Мішина, поділяють матеріальні потоки на щоденні та періодичні. Щоденні матеріальні потоки надходять на підприємством або вибувають із нього щоденно. Періодичні – через визначені проміжки часу або рухаються хаотично [4].

Таким чином, у теперішніх умовах розвитку логістичних систем підприємств зростає значення матеріальних потоків. Це пояснюється необхідністю постійного налагодження матеріально-технічного забезпечення логістичної системи у процесі здійснення її елементами логістичних операцій, направлених на забезпечення її продуктивного функціонування. Така ситуація потребує переосмислення та методологічного обґрунтування окремих аспектів теорії логістичного управління на шляху виділення в ній ключової ролі саме матеріальним потокам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Окландер М. Логістика : підруч. / М. Окландер. – К. : ЦУЛ, 2008. – 346 с.
2. Бажин І.І. Логістика: компактпідручник. / І. І. Бажин. – Х. : Консум, 2013. – 239 с.
3. Новиков О. В. Логистика : учеб. пособ. / О. Новиков, С. Уваров. – СПб. : Бизнес-Пресса, 1999. – 208 с.

4. Тридід О.М. Логістика: навчальний посібник. / О. М. Тридід, Г. М. Азаренкова, С. В. Мішина, І. І. Борисенко. – Київ : Знання, 2008. – 566 с.

5. . Пономарьова Ю. В. Логістика : навч. посіб. / Ю. В. Пономарьова. – 2-ге. вид. – К. : ЦУЛ, 2005. – 328 с.

Безсмертна Оксана Владиславівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, bezsmertnaoksana@gmail.com

Харкава Юлія Петрівна, студентка групи Еп-31(д), Факультет економіки, менеджменту та психології, ВТЕІ КНТЕУ, м.Вінниця, kharkavay@gmail.com

Bezsmertna Oksana Vladyslavivna, PhD in economics, Associate professor, business and financial activity Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, bezsmertnaoksana@gmail.com

Kharkava Yuliia Petrivna, economy, management and psychology Department, Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics.

ВИРОБНИЧИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглядаються особливості виробничого менеджменту як складової логістичної системи на молокопереробних підприємствах; проводиться аналіз виробничих приміщень заводів в залежності від продукції, що виготовляється ними; визначаються недоліки організації виробничого менеджменту на підприємствах.

Ключові слова: виробничий менеджмент, логістична система, виробничі приміщення, молокопереробне підприємство, пункт прийому молока, переробка молока, танкер, цех.

Abstract

The peculiarities of production management as a part of logistic system at dairies are examined; the analysis of production buildings depending on the output is conducted; the shortcomings of organization of production management at dairies are founded.

Key words: production management, logistics system, industrial premises, milk processing enterprise, milk processing station, milk processing, tanker, shop.

В сучасних умовах господарювання, які характеризуються загостренням економічної кризи, кредитного дефіциту, інфляційного впливу на фінансові результати промислових підприємств, важливим аспектом діяльності стає максимально повне ефективне використання потенціалу суб'єктів господарювання. В першу чергу слід зосередити увагу на внутрішніх можливостях, базовою складовою яких є виробничий менеджмент.

Особливості виробничого менеджменту, його функції, завдання на промисловому підприємстві розглядає в своїй роботі Керанчук Т. Л. [1]. Окландер М. А. та Койл І.Дж. [3, 5] розкривають актуальність логістичного підходу до організації виробничого менеджменту на сучасному підприємстві. В роботі Денисенка М. П. [2] висвітлено перспективи розвитку підсистем логістики на усіх стадіях виробництва промислової продукції.

Кожне підприємство, зокрема молокопереробне, прагне забезпечити оптимальне планування виробничих приміщень та процесів в них як на початку своєї діяльності, так і впродовж її. Дані вимоги складають сутність виробничого менеджменту підприємства як пріоритетної складової його логістичної системи.

Технологія обробки і переробки молока характеризується неперервністю виробничого процесу. Об'ємно-плановане рішення виробничого приміщення визначається, в першу чергу, технологічними факторами, причому машини і агрегати утворюють поточні лінії. При цьому слід прагнути до максимальної варіантності об'ємно-планованих рішень. У відповідності до інструкції по використанню молока розрізняють певні види підприємств по його обробці і переробці. Так, молокопереробні підприємства Вінницької області поділяються на: молокозаводи (підприємства по виготовленню пастеризованого молока), які виготовляють також молодий сир і масло; сироварні; підприємства по виготовленню сухого молока; спеціальні підприємства по виготовленню згущеного молока, харчових добавок на базі молока, морозива, плавленого і кисломолочного сирів. Обов'язковою передумовою для виробничої діяльності цих підприємств, в тому числі, якщо вони являють собою самостійні одиниці, є наявність таких функціональних ланок, як ділянки прийому та обробки молока.

На молокозаводах та маслосирзаводах здійснюються наступні виробничі процеси: прийом і зберігання необробленого молока; обробка молока; розлив молока у місткості; виготовлення масла;

виготовлення молодого сиру; охолодження готової продукції та її відправка. Найкраще технологічний виробничий процес здійснюється на заводах сухого молока, а саме прямолінійно, а отже, можна вважати, що зв'язок між виробничими цехами налагоджений добре. Оскільки аналізовані підприємства не здійснюють розлив молока в пляшки, то у матеріальному потоці підприємств вилучено потік від складу тари через виробничі цеха до складу готової продукції, який йшов поперек приміщення.

Виробничі приміщення аналізованих підприємств мають схожу схему (рис. 1).

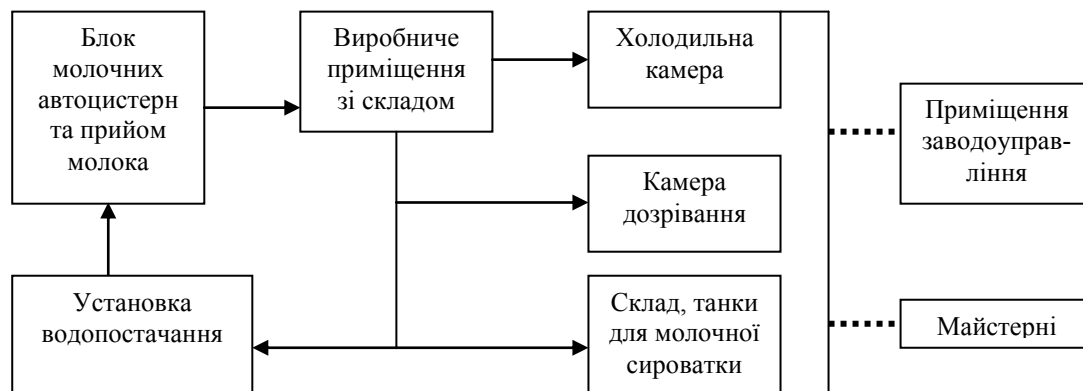


Рис. 1. Схема виробничих приміщень молокопереробних підприємств Вінницької області

На заводах сухого молока характерним є наявність цеха з установкою для сушки молока.

Розглянемо, які існують на більшості аналізованих молокопереробних підприємств функціональні ланки (рис. 2).

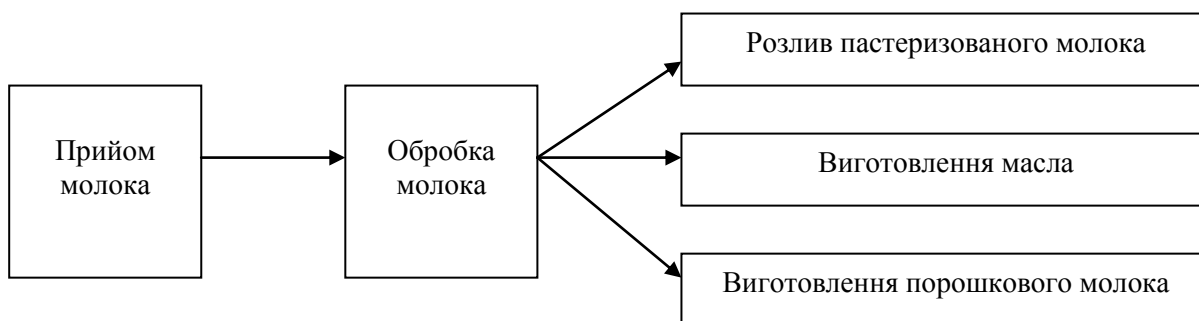


Рис. 2. Типова схема функціональних ланок молокопереробних підприємств Вінницької області

На молокопереробних підприємствах також розміщені лабораторії та ділянки спеціалізованого виробничого призначення. Під приміщеннями експедиції та виробничої будівлі знаходиться підвал. В підвальному поверсі розміщені танки для прийому молока та лічильники для заміру кількості молока.

Доставка молока з молочних ферм сільського господарства (або інших постачальників) на більшість молокозаводів здійснюється на пунктах прийому необробленого молока, які в деяких випадках функціонують як окремі приміщення або роздаточні установки. На пунктах прийому молока обов'язковим є встановлення приборів для виміру кількості молока, що поступає, швидкого визначення його якості, а також агрегати для очистки цистерн. Зовнішня чистка автоцистерн, яка проводиться перед їх в'їздом на територію молокозаводу, служить для зменшення можливості занесення шкідливих мікробів.

Для зберігання і складування необробленого молока у виробничому приміщенні молокозаводу використовуються лежачі та стоячі вертикальні танкери. Розміщення танкерів для зберігання молока на відкритому повітрі дає можливість скоротити будівельний об'єм приміщення та більш гнучко використовувати внутрішній простір. Між пунктами прийому і складами необробленого молока, а також розташованими далі цехами його обробки прокладаються трубопроводи, які їх з'єднують і по яким перекачується молоко.

На маслосирзаводі у виробничому цеху, який є центральною ланкою заводу, розміщуються дільниці очистки, сепарування, пастеризації, гомогенізації, охолодження молока і підігріву сливоч. Встановлення відповідної апаратури в приміщенні, не відділеного стінами від окремих дільниць, покращує умови нагляду і забезпечує варіантність та гнучкість при необхідних реконструкціях. Виробниче приміщення постачає всі інші дільниці підприємства молоком, обробленим відповідним чином. Слід враховувати, що при операціях по очистці різко підвищується відносна вологість та температура повітря. Тому на підприємствах застосовуються дезінфекційні засоби.

Розлив пастеризованого молока та молочних напоїв на молокозаводах після їх короткострокового зберігання в танкерах здійснюється на поточній лінії розливу, яка включає конвеєр для переміщення ящиків, розвантажник, пристрій для розпаковки, машину для розливу молока, пристрій для упаковки місткостей, холодильну камеру. Оскільки замість скляних пляшок для розливу використовуються одноразові упаковки (поліетиленові пакети, тетраедри), то це значно скорочує потребу в складських площах для тари, а також трудовитрати на мийку пляшок. Однак при цьому підвищується ціна у зв'язку з із затратами на упаковку.

Виготовлення масла за санітарними вимогами на підприємствах здійснюється на окремій дільниці, яка відділена від основного виробничого цеху за допомогою легкої перегородки, на половину висоти приміщення.

Виготовлення порошкового молока аналізованими підприємствами здійснюється в окремих приміщеннях (сушильний корпус), тому що в результаті виділяється пил, який може негативно вплинути на якість іншої продукції.

Для готової продукції – пастеризованого молока, масла і свіжого сиру – є окремі холодильні камери. Продукти в картонних коробках або в ящиках встановлюються штабелями на піддонах таким чином, щоб було можливим їх транспортування вилочним штабелером до вантажного автомобіля, який вивозить продукти з підприємства.

Підприємства молочної промисловості повністю відповідають строгим санітарним вимогам. Чітке відділення головних виробничих приміщень від допоміжних, до яких такі високі вимоги не пред'являються, приводить до поділу підприємства цілому на окремі зони: адміністративну; обслуговування і постачання (приміщення побутового призначення); інженерного забезпечення і обладнання; шляхи сполучення та транспортні споруди; майстерні; виробництво. Зони адміністративного та побутового призначення більшою частиною об'єднані в одній будівлі і розташовуються біля входу на підприємство. Однак перехід з цих зон повинен бути захищений від атмосферних впливів, тобто бути критим.

Відповідно до логістичної концепції виробничі площі деяких підприємств потребують більш раціонального використання. Наприклад, велику територію займають танкери для зберігання молока. Вони можуть бути винесені за межі виробничого приміщення, що дає можливість скоротити будівельний об'єм приміщення та більш гнучко використовувати внутрішній простір. А також в рамках реконструкції може бути здійснено проект прибудови холодильної камери до виробничого приміщення. Таким чином, реконструкція підприємств дозволить не лише більш раціонально використовувати площі цехів та ділянок, а також покращити умови праці та побутового обслуговування.

Отже, для ефективного функціонування молокопереробного підприємства необхідним є не лише раціональне розташування функціональних ланок виробничого приміщення, що дозволяє прискорити виробничий процес та уникнути значних відходів. Важливо також налагодити організацію прийому молока, переміщення готової продукції в межах підприємства-виробника та її вивезення споживачу, що забезпечується належною роботою персоналу заводууправління та інших ланок адміністративного приміщення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Керанчук Т. Л. Сучасні проблеми розвитку молочного бізнесу в Україні / Т. Л. Керанчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 408–413.
2. Організація та проектування логістичних систем : підручник / М. П. Денисенко [та ін.]; за ред. М. П. Денисенка [та ін.] ; М-во освіти і науки України, Київський нац. ун-т технологій та дизайну, Нац. транспорт. ун-т, Сумський Нац. аграрний ун-т [та ін.]. - К. : Центр учбової літератури, 2010. – 333 с.
3. Окландер М. А. Промислова логістика: Навч. посібник / М. А. Окландер, О. П. Хромов. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.

4. Тюріна Н. М. Логістика [Текст]: Навч. посіб. / Н. М.Тюріна, І. В. Гой, І. В. Бабій. – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 392 с.
5. Coyle I.J., Bardi E.I., Luncley C.I. The Management of Business Logistic.-Fifth Edition.-St.Paul: West Publishing Company, 1992.-500.

Безсмертна Оксана Владиславівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, bezsmertnaoksana@gmail.com

Bezsmertna Oksana Vladyslavivna, PhD in economics, Associate professor, business and financial activity Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, bezsmertnaoksana@gmail.com

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто сучасні проблеми розвитку української держави в контексті реалізації екологізації сільськогосподарського підприємництва. Згідно з аналізом виявлено основні ідейні підходи до розуміння проблемних сторін функціонування екологізації сільськогосподарського підприємництва, визначення ключових пріоритетів для зміцнення принципів розвитку ефективної держави в рамках екологізації сільськогосподарського підприємництва.

Ключові слова: сільське господарство, екологізація, підприємництво, функції екологізації, охорона навколишнього середовища, екологізація сільського господарства.

Annotation

The modern problems of development of the Ukrainian state in the context of implementation of environmentalization of agricultural entrepreneurship is considered. According to the analysis, the main ideological approaches to understanding the problem sides of the functioning of environmentalization of agricultural entrepreneurship, identification of key priorities for strengthening the principles of the development of an effective state within the framework of environmentalization of agricultural entrepreneurship have been identified..

Key words: agriculture, ecologization, entrepreneurship, ecologization functions, environmental protection, ecologization of agriculture.

Вступ

Сільське господарство відіграє важливу роль, як каталізатор розвитку ринкової економіки. В подальшій перспективі воно може стати одним з головних джерел експорту. Цьому сприяють і великі масштаби сільськогосподарського землекористування і родючі землі. У поєднанні з працьовитістю українського народу це виводить Україну на одне з провідних місць за аграрним потенціалом, що може істотно збільшити свій експортний потенціал [1].

Купуючи той чи інший продукт, ми завжди прагнемо бути впевненими, що він екологічно чистий, тобто, що в цьому продукті є тільки ті речовини, які притаманні йому від природи, і немає таких, які потрапили до нього ззовні, «штучним шляхом». Сільське господарство зараз у важкому як в економічному, так і в екологічному стані. Погіршення екологічного стану у головній галузі агробізнесу відбувається внаслідок збільшення використання мінеральних добрив, отрутохімікатів, порушення основних законів агротехніки. Усе це супроводжується руйнуванням ґрунтового покриву та порушенням екологічного стану ґрунту.

Метою роботи є обґрунтування необхідності екологізації сільськогосподарського підприємництва як невідомої складової ефективної економіко-екологічної політики.

Результати дослідження

Безконтрольне, ненаукове втручання в екосистему у процесі сільськогосподарських робіт призвело до значного зниження відновлюючих функцій біосфери, негативно вплинуло на кліматоводорегулюючу роль лісів, водність річок, гідрологію аграрних територій. У підсумку все це має негативний вплив на обсяги та ефективність сільськогосподарського виробництва.

Екологізація сільськогосподарського підприємництва у глобальному розумінні передбачає всі види підприємницької діяльності і заходи, спрямовані на зниження та ліквідацію негативного антропогенного впливу на довкілля, збереження, покращання та раціональне використання природно-ресурсного потенціалу України. До цих заходів відносяться [2]:

- виведення з сільськогосподарського обігу радіоактивно та промислово забруднених земель;
- повернення на поля змитого гумусового шару землі;
- відновлення гумусового шару ґрунтів за рахунок внесення органічних добрив;
- запровадження екологічно чистих технологій в сільськогосподарське виробництво (відмова від використання штучних стимуляторів росту, отрутохімікатів тощо);
- розробка наскрізних технологічних процесів з використанням решток сільськогосподарського виробництва, придатних для промислової переробки з метою одержання необхідної продукції;
- впровадження безстічної системи водокористування суб'єктами підприємницької діяльності (агробізнесу) шляхом створення систем оборотного водозабезпечення, що призведе до запобігання скидання стічних вод у природні водойми;
- підвищення родючості ґрунтів за рахунок біоконверсії гумусу, яка пов'язана з використанням дощових черв'яків. Встановлено тісну кореляцію між вмістом у землі черв'яків та її родючістю. Дощові черв'яки спроможні перетворити у родючі ґрунти навіть сипучі піски. Слід зауважити, що якщо органічні добрива стимулюють роботу черв'яків, то пестициди – знищують творців родючості;
- зменшення контурності полів;
- розширення масштабів використання екологічно чистих органічних, бактеріальних та інших добрив;
- поширення застосування хімічної, лісо-, та фітомеліорації.

До основних функцій екологізації агробізнесу належать: відтворювальні, просторові, соціально-економічні. В основі відтворювальної функції лежить можливість створення оптимальних умов для відтворення природно-ресурсного потенціалу з метою ефективного його використання майбутніми поколіннями. Просторові функції визначаються створенням науково-обґрунтованої системи екологічного районування, складанням екологічних схем екологізації, з'ясуванням відмінностей у середині еколого-господарчих районів [3].

Соціально-економічні функції екологізації зумовлюються всеохоплюючим екологічним вихованням, формуванням культури виробництва, збереженням ефективного генетичного фонду населення та іншими чинниками.

Погіршення екологічного стану у кожній галузі сільськогосподарського підприємництва (агробізнесу) відбувається внаслідок збільшення використання мінеральних добрив, отрутохімікатів, порушення технологій вирощування сільськогосподарських культур тощо [4].

На сучасному етапі розвитку сільськогосподарського підприємництва важливим є розробка і впровадження економічних механізмів відтворення і охорони навколишнього середовища, які можна об'єднати в такі групи:

1. Прямі субсидії для наукових розробок розв'язання екологічних проблем сільськогосподарського підприємництва. Особливостями цього напрямку є, по-перше, конкурсний характер фінансування пошукових робіт; по-друге, фінансування конкретних проектів; по-третє, учасниками конкурсу можуть бути будь-які фізичні чи юридичні особи, колективи або організації незалежно від форм їх власності або місця в економічних структурах.

2. Система економічних пільг за екологічно чисте виробництво й продукцію (пільговий кредит, оподаткування). Цей напрям почав розвиватися з формування ринкового механізму економіки. Відповідно з ним повністю звільняється від податку на прибуток, податку на додану вартість та інших видів податків ті підприємства, які реалізують екологічно чисті товари та послуги, є пільгові умови кредитування екологічної діяльності.

3. Переорієнтація структур сільськогосподарського підприємництва у напрямку оптимального розв'язання екологічних проблем. В останні роки розрив зв'язків між суб'єктами сільськогосподарського підприємництва в середині галузі та регіонів призвів до того, що розвиток цього напрямку екологічної структуризації практично було припинено. Проте виникли умови для формування пріоритетних «ніш» екологічно орієнтованого господарювання. Їх почали «освоювати» малі підприємства, які займаються переробкою відходів, будівництвом очисних споруд, науковим обслуговуванням тощо.

4. Утворення системи страхових екологічних фондів для попередження надзвичайних екологічних ситуацій і ліквідації можливих наслідків їх. Ця система є особливим видом екологічно спрямованої діяльності, становлення якої відбувається одночасно з роботою з прогнозування надзвичайних ситуацій, розробкою системи перспективних заходів і науковим обґрунтуванням витрат на попередження названих явищ і ліквідацію можливих наслідків.

5. Система екологічних штрафів за порушення природоохоронного законодавства. Останніми роками процес встановлення штрафних санкцій одержав науково обґрунтовану систему методик і нормативів. Раніше розміри збитків, що складали основу штрафів, розраховувалися, в основному, спеціальними комісіями, прямим рахунком натуральних витрат. Хоч система штрафів діє давно, її стимулюючий вплив на дотримання законів досить слабкий тому, що порушник несе відповідальності за останнє порушення, яке було розкрито. За всі інші невиявлені викиди, що відбувалися раніше, ніяких санкцій застосовувати не можливо.

6. Система екологічних податків викликає найбільший інтерес за масштабами використання в національній економіці та одержаними результатами. Для підприємства визначаються абсолютні максимальні межі викидів і відповідно до цього встановлюються розміри податків. Такі механізми домінують у політиці екологізації виробництва у багатьох країнах з ринковою економікою. Екологічні податки – це не тільки просте стягнення грошей, але й стимул для впровадження у виробництво новітніх екологічно чистих технологій.

7. Система платежів за використання природних ресурсів. Відповідно до основ земельного законодавства й основних положень Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» використання природних ресурсів здійснюється на платній основі шляхом встановлення договірних відносин з природокористувачами [5]. Плата за використання природних ресурсів є елементом єдиної цінової та податкової політики держави. Аналогів подібній системі плати за використання природних ресурсів у більшості країн немає. Виняток становлять Норвегія, Франція, Німеччина.

Висновки

В основі концептуальних положень платного природокористування лежить різноманітність форм власності на природні ресурси.

В сільськогосподарському підприємстві впровадження економічних механізмів у процес екологізації виробництва має спонукати підприємців до запровадження природоохоронних технологій у виробничу практику. Важливо визначити, як саме і які інструменти здатні спонукати до створення і запровадження новітніх технологій. Це можливо лише тоді, коли вдасться при тих же видатках домогтись більш значного зменшення викидів.

Якщо суб'єкти сільськогосподарського підприємництва діють в розріз із податковою політикою держави, яка пропонує їм максимальні розміри викидів, то вони мають шукати нові засоби, за допомогою яких ці суб'єкти змогли б витримати граничні межі при менших витратах.

Процес екологізації агробізнесу можливий при створенні передумов культури рільництва, обмеженні чи повній заміні хімізації, деяких видів меліорації земель; оптимальній концентрації тваринницьких комплексів та екологічній бездоганності їх; створенні екологічно ефективної нової техніки; підтримання відповідного стану аграрного потенціалу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Основи екології: Підручник / Г. О. Білявський, Р. С. Фурдуй, І. Ю. Костіков. — 2-ге вид. — К.: Либідь, 2005. — 408 с.
2. Гордійчук А. С. Економіка сільськогосподарського підприємництва. Навчальний посібник / А. С. Гордійчук, О. А. Стахів – Рівне: НУВГП, 2009. – с. 315–320.
3. Крушинський О. П. Екологічні проблеми АПК / О.П. Крушинський //Таврій. наук. вісн. – Херсон, 2004. – Вип. 39, Ч. 2. – с. 351 – 355.
4. Степанюк Н. А. Економічні аспекти екологізації виробництва у контексті формування господарського механізму оптимального природокористування / Н. А. Степанюк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2005. – Вип. 15.6. – с. 357-360.

5. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» № 1264-12 від 25.06.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/page>

Мандебура Анастасія Юрївна – студентка групи ЕКО-14б, Інститут екологічної безпеки та моніторингу довкілля, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: eko14b.kozachuk@gmail.com

Краєвська Алла Станіславівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: kraevskaas@ukr.net

Anastasiia Mandebura Y. – student of the EKO-14b group, Institute of ecological safety and monitoring environment, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia city, e-mail: eko14b.kozachuk@gmail.com

Krayevska Alla S. – Candidate of Science (Economics), Associate Professor of the Department of Entrepreneurship and Financial Activities, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsya, e-mail: kraevskaas@ukr.net

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація

Розглянуто теоретичний аналіз сучасних проблем розвитку української держави в контексті екологізації лісового господарства України. Згідно з аналізом виявлено основні ідейні підходи до розуміння проблемних сторін функціонування лісового господарства, визначення ключових пріоритетів для зміцнення принципів ефективного розвитку держави в рамках здійснення системних реформ в сфері лісового господарства.

Ключові слова: лісові ресурси, принципи лісівництва, економічна ефективність, розвиток лісового господарства, екологічний менеджмент.

Annotation

The theoretical analysis of modern problems of the Ukrainian state development in the context of ecologization of forestry of Ukraine is considered. According to the analysis, the main ideological approaches to understanding the problems of functioning of the forestry, identifying key priorities for strengthening the principles of effective state development in the framework of implementing systemic reforms in the field of forestry are revealed.

Key words: forest resources, principles of forestry, economic efficiency, forestry development, ecological management.

Вступ

Ліси – найефективніший засіб стабілізації навколишнього природного середовища (60% кисню виробляє рослинність). Вони виконують оздоровчі та санітарно-гігієнічні функції, нейтралізують шкідливі викиди в атмосферу, поглинають окис вуглецю, збагачують повітря фітонцидами (1 га лісу фільтрує до 70 тон пилу). Ліси виконують захисні функції щодо охорони земель від водної і вітрової ерозії та запобігають процесам опустелення. Ліси виконують водоохоронні функції, закріплюють береги рік і водойм. Ліси є об'єктами природно-заповідного фонду, середовищем для збереження унікальних ландшафтів, об'єктів рослинного та тваринного світу.

Людство вступило у нове століття з усвідомленням наслідків своєї діяльності і задумується над необхідністю змін у майбутньому. Технічний, інтелектуальний та економічний потенціали навіть розвинутих країн світу не в стані забезпечити належний рівень екологічної безпеки для своїх громадян з огляду на екологічну ситуацію як на територіях країн-сусідів, так і на планеті загалом. Тому екологізація всіх сфер суспільного розвитку, в тому числі і лісового господарства є надзвичайно важливою і актуальною [3].

Результати дослідження

Лісові ресурси України обмежені. Вкриті лісом землі складають 9,5 млн. га, загальний запас деревини - 1,74 млрд. куб. м, середньорічний приріст 35 млн. куб. м, а середній приріст на 1 га площі 4,0 куб. м. Лісистість території одна з найнижчих у Європі і складає 15,7%.

Програму щодо збереження багатогранної ролі і різноманітних функцій усіх видів лісів планети, а також відповідні принципи ведення лісового господарства визначено на конференції в Ріо у «Принципах лісівництва» [5]. Базуючись на них, концепцію сталого розвитку лісової галузі можна сформулювати як управління лісами та використання лісових угідь такими способами і з такою інтенсивністю, при яких забезпечувалися б формування та функціонування механізму підтримання стабільного розвитку екосистем лісу та ландшафту в цілому, їхнього біорізноманіття, продуктивності, здатності до відновлення, життєздатності та спроможності виконання ними як нині, так і в майбутньому екологічних, економічних, соціальних та інших функцій на місцевому, національному і глобальному рівнях [6, 7]. Цієї мети можна досягти лише за умови екосистемного дотримання в лісовому господарстві міжнародних пріоритетів в управлінні: системного, міжсекторально узгодженого підходу; еколого-економічних методів господарювання;

застосування ринкових механізмів стимулювання прогресивних дій; моделювання й прогнозування наслідків діяльності; використання нових інформаційних технологій; прозорості прийняття рішень з урахуванням інтересів усіх природокористувачів; належного ресурсного та інституційного забезпечення діяльності. Це має забезпечити ціннісно збалансоване і невиснажливе використання земельних ресурсів, оптимізацію лісистості території, захист уразливих екосистем, збереження та відновлення біорізноманіття, забезпечення сталого розвитку певних природно-територіальних таксонів [6].

Прагнення досягти економічної ефективності, надприбутку, швидкого заробітку призвело до реалізації цілої низки екологічно небезпечних проектів у лісовому господарстві, впровадження на підприємствах технологій, які не враховували наслідків їхньої діяльності для довкілля, випуску окремих видів продукції, що мала і має негативний вплив на навколишнє середовище та на здоров'я людей.

По суті, ідея сталого розвитку ґрунтується на зміні структури виробництва і споживання, притаманних промислово розвинутим країнам і копіюваних більшістю інших країн. З огляду на це, "...настала потреба домовитися про шляхи забезпечення економічного росту за умови одночасного зменшення витрат енергії, сировини й відходів і такого збалансування структур споживання в усьому світі, яке Земля могла б витримати протягом тривалого часу [1,3]. Стратегія сталого розвитку має передбачати комплексне розв'язання проблем соціально-економічного розвитку та охорони навколишнього природного середовища.

Для України на сучасному етапі розвитку основними завданнями національної екологічної політики в сфері лісового господарства є такі:

- досягнення безвідходного лісокористування раціонального використання деревини, заготовленої як від рубок головного користування, так і від рубок догляду за лісом, санітарних та лісовідновних рубок на основі;
- доведення рівня використання деревної біомаси до 80 відсотків (без шкідливого впливу на родючість ґрунтів та рослинні ресурси) порівняно з нинішнім рівнем (48 відсотків);
- перехід від суцільних рубок до поступових та вибіркового рубок, запровадження технологій лісозаготівель на базі природозберігаючих систем машин та механізмів;
- створення умов для плантаційного лісорозведення і використання заміників та вторинної сировини, впровадження ресурсозберігаючої техніки і технологій у лісопереробний комплекс;
- проведення сертифікації лісів та системи контролю походження лісопродукції;

Для реалізації зазначених завдань з екологізації споживання і виробництва у лісовому господарстві необхідно забезпечити:

- впровадження механізмів економічного стимулювання реалізації ресурсозберігаючих заходів у споживачів та виробників;
- додаткове оподаткування прибутку підприємств та організацій, що не відповідають сучасним вимогам екології та ресурсозбереження;
- формування чіткого правового поля для функціонування підприємств та організацій, що надають послуги з ресурсозбереження;
- державне сприяння розширенню спектру джерел фінансування ресурсозберігаючих заходів.

Лісове господарство України має зберегти такі пріоритети розвитку: збереження та розширене відтворення лісів, раціональне невиснажливе лісокористування, збереження наукової школи українського лісівництва, розвиток і впровадження новітніх технологій лісозаготівель та лісопереробки, розширення площ заповідних і рекреаційних територій. Варто використати позитивний досвід лісівників Польщі щодо створення лісових промоційних комплексів, покликаних не лише виконувати природоохоронні та освітні функції, але й бути зразковими об'єктами щодо ведення лісового господарства з використанням природоошадливих технологій [3].

Пріоритетними напрямками розвитку лісового господарства України на найближчий період мають стати [4]:

- розширене відтворення лісів та їх раціональне використання;

- технологічне переоснащення деревообробного виробництва на користь матеріало-, праце- та енергоощадливих технологій і з метою випуску якіснішої продукції, переробки низькосортної та вторинної сировини;
- зменшення обсягів експорту круглого лісу і збільшення обсягів виробництва кінцевої продукції;
- впровадження різноманітних форм власності на лісозаготівельних і деревообробних підприємствах, стимулювання розвитку підприємництва, впровадження системи лізингу (оренди спеціального обладнання);
- удосконалення системи плати за користування лісовими ресурсами;
- збільшення площ заповідних територій, розширення системи рекреаційного використання.

Лісоекологічна та еколого-економічна ефективність використання та відтворення лісових ресурсів значною мірою залежить від адекватних професійних знань і вмінь фахівців лісогосподарювання. Це вимагає поглиблення екологізації та економізації змісту освітніх програм вищих навчальних закладів, а також діяльності інституту перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців лісового господарства різного ієрархічного рівня управління [8].

Перспективою сталого розвитку має стати такий підхід до структури народного господарства, виробництва та споживання, в рамках якого біосфера розглядається не як ресурс, а як фундамент життя, забезпечення раціонального природокористування та екологічної безпеки - не як вимушений захід, а невід'ємна частина загальної політики держави, елемент кожного управлінського розв'язання та стиль життя усіх свідомих громадян [3].

Висновки

Отже, головною стратегією розвитку лісового господарства є перехід на збалансоване використання лісових ресурсів на екосистемній основі, яке передбачає міжсекторальне узгодження інтересів суб'єктів лісокористування відповідно до завдань міжнародної природоохоронної політики - створення механізмів інтегрованого управління природними ресурсами на екосистемній основі за участю усіх зацікавлених сторін. Збалансованість у цьому контексті слід розуміти як забезпечення взаємозалежного дотримання економічної ефективності, екологічної безпечності та соціальної прийнятності у використанні лісових ресурсів [3].

Поглиблення сутнісно-змістовної основи екологізації управління з позиції функціонального, системного, ситуаційного та процесного підходів є необхідною умовою подальшого розвитку економічних механізмів та методів екологічного менеджменту у контексті принципів сталого багаточільового лісокористування та екосистемного управління лісами. Вирішення еколого-економічних проблем природогосподарювання у лісовому комплексі потребує розроблення комплексного механізму екологічного менеджменту [8].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Голубець М. А. Екосистемологія. – Львів: Поллі, 2000.- 316 с. 2. Голубець М. А. Плівка життя. – Львів: Поллі, 1997. – 186 с.
2. Сабадир А.І., Зібцев С.В. Першочергові кроки в напрямку екологізації технологій лісового господарства України // Наук. вісн. НАУ. – К., 2000.- Вип. 25. –С. 196-204.
3. Сахарнацька Л. І. Екологізація лісового господарства Карпатського регіону [Електронний ресурс] / [Сахарнацька Л. І.] // Збірник наукових статей “ІІІ-го Всеукраїнського з’їзду екологів з міжнародною участю”. – Вінниця, 2011. – Том.1. – С.253–255. Режим доступу: <http://eco.com.ua/>
4. Фурдичко О. І., Лавров В. В. Лісова галузь України у контексті збалансованого розвитку: теоретико-методологічні, нормативно-правові та організаційні аспекти: Монографія – К.: Основа, 2009. – 424 с.
5. Програма дій ”Порядок денний на XXI століття”. - К.: Інтелсфера, 2000. – 360 с.
6. Forest Certification Committee (FCC) . Development of Forest Certification in Finland. Publications of the Ministry of Agriculture and Forestry 6a/1997.ISSN 1238-2531, ISBN 951-53-1460-7.
7. Principles for Sustainable Management of Global Forest. - Global Forestry Coordination and Cooperation Project, 1992. – 33 p.
8. Ярова І.Є. Організаційно-економічні засади екологізації управління лісовим господарством // І.Є. Ярова / Механізм регулювання економіки, 2010, № 3, Т. 1. – С. 227-237.

Мандебура Святослав Васильович – студент групи ЕКО-14б, Інститут екологічної безпеки та моніторингу довкілля, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: eko14b.mandebura@gmail.com

Краєвська Алла Станіславівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: kraevskaas@ukr.net

Sviatoslav Mandebura V. – student of the EKO-14b group, Institute of ecological safety and monitoring environment, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia city, e-mail: eko14b.mandebura@gmail.com

Krayevska Alla S. – Candidate of Science (Economics), Associate Professor of the Department of Entrepreneurship and Financial Activities, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsya, e-mail: kraevskaas@ukr.net

ПРЕВЕНТИВНЕ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто теоретико-методичні і практичні аспекти превентивного антикризового управління. Зроблено порівняльний аналіз методик і моделей діагностики кризового стану підприємства.

Ключові слова: превентивне антикризове управління, кризовий стан.

Abstract

The theoretical, methodological and practical aspects of preventive crisis management are considered. A comparative analysis of methods and models of diagnostics of a crisis state of the enterprise is made.

Key words: preventive anti-crisis management, crisis situation.

Вступ

Поняття «антикризове управління» з'явилося відносно недавно. Вважається, що його причиною виникнення є реструктуризація, перехід з однієї системи відносин в іншу абсолютно нову. Це стосується як підприємства, так і країни в цілому. Зовсім не очікувано, що реформи можуть викликати такі зміни і супроводжуватися появою кризи, але це і стало новим поштовхом для створення нового типу управління, який отримав назву – превентивне антикризове управління.

Разом з тим важливі аспекти розвитку теоретичної та практичної бази для забезпечення превентивної антикризової політики в умовах ринкових відносин не дістали ще необхідного розвитку на сьогоднішній день.

Результати дослідження

Превентивне антикризове управління – це такий вид управління, при якому відбуваються сплановані контрольовані процеси попередження криз, пом'якшення їх наслідків та використання факторів криз для розвитку організації. Таке управління передбачає ряд етапів, які розкривають його сутність і механізм реалізації [1]:

- досліджується фінансовий стан підприємства з метою виявлення ознак банкрутства. Для цих цілей використовуються різні методи діагностики банкрутства;
- визначаються масштаби кризового стану: легкий, середній, важкий;
- вивчаються основні чинники, що зумовили кризовий стан. Досліджується ступінь впливу окремих факторів на форми та масштаби кризового стану підприємства;
- формується мета і робиться вибір основних механізмів антикризового фінансового управління підприємством при ймовірності кризового загострення;
- перш за все, використовуються внутрішні системи фінансової стабілізації підприємства;
- якщо масштаби фінансово-господарського стану організації не дають змоги вийти з нього за рахунок власних резервів, підприємство вдається до зовнішньої допомоги, яка приймає форму його санації;
- при ліквідації підприємства проводяться ліквідаційні процедури.

Антикризове управління на ранніх ознаках кризи й ідентифікації ґрунтується на виявленні фінансового стану підприємства: нормальне, передкризове, кризове. Традиційний фінансовий аналіз у циклі управління підприємством доповнюється моніторингом вибраних показників, зміна яких дає можливість виявити ранні ознаки ймовірності кризи та провести її діагностику.

Дослідження літератури [2; 3] показує, що на сьогоднішній день найбільш популярного застосування набули такі методологічні підходи до створення системи прогнозування банкрутства:

- знаходження незадовільної структури балансу бухгалтерського обліку підприємства за допомогою методів коефіцієнтного аналізу [2], більш точне формування комплексної бальної оцінки

фінансового стану підприємства, визначення рейтингового числа, інтегральної рейтингової оцінки підприємства тощо;

- система показників У. Бівера для оцінки фінансового стану з метою діагностики банкрутства та інші подібні системи показників [2];

- моделі інтегральної оцінки загрози банкрутства підприємства, засновані на обліку одних з найголовніших показників, що допомагають своєчасно виявити кризовий фінансовий стан підприємства, двофакторна модель [3], Z-рахунки Е. Альтмана, спеціальні багатофакторні регресійні моделі на основі використання інструментів статистичного методу, який називають “аналізом множинних дискримінант” тощо.

Суттєва частина в превентивному антикризовому управлінні підприємства приділяється впровадженню механізмів фінансового упорядкування всередині установи. Це пов'язано з тим, що дійсно успішне застосування цих механізмів дозволить не лише зняти фінансові загрози банкрутства, а й суттєво позбавити підприємство від залежності використання позичкового капіталу, прискорити темпи його економічного росту.

Фінансова стабілізація в умовах кризових ситуацій послідовно здійснюється в таких етапах [4]:

- усунення та зниження неплатоспроможності;
- відновлення фінансової стабільності;
- забезпечення фінансової рівноваги в довготривалому періоді.

Повна фінансова стабілізація буде досягнута тільки тоді, коли підприємство забезпечить тривалу фінансову рівновагу в процесі свого розвитку, тобто створить передумови стабільного зниження середньозваженої вартості використовуваного капіталу і постійне зростання своєї ринкової вартості.

Кожному етапу становлення фінансової стабілізації відповідають конкретні внутрішні механізми, які на практиці фінансового менеджменту прийнято розділяти на [5]:

- оперативний механізм фінансової стабілізації, що являє собою сукупність заходів, спрямованих з одного боку на зменшення розміру поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства в короткостроковому періоді, а з іншого боку – на збільшення суми грошових надходжень, що забезпечують термінове погашення цих зобов'язань;

- тактичний механізм фінансової стабілізації, що являє собою сукупність заходів, спрямованих на здобуття точки фінансової рівноваги підприємства в майбутньому періоді. Даний механізм направлений на збільшення можливого обсягу обігу вільних фінансових ресурсів підприємства над необхідним обсягом споживання власних фінансових ресурсів;

- стратегічний механізм фінансової стабілізації становить сукупність заходів, спрямованих на підтримання досягнутої фінансової рівноваги підприємства в довготривалому періоді. Цей механізм засновується на моделі сталого економічного зростання підприємства, що знаходиться відповідно до зазначеної підприємством фінансової стратегії.

Постійна загроза кризи обумовлює необхідність виділення і посилення застережних функцій, які будуть виконуватись службою кризового попередження, до яких слід віднести діагностику та прогнозування криз. Суть функції діагностики зводиться до встановлення істинного стану підприємства з погляду появи загроз [6]:

- визначення місця підприємства в системі розвитку;
- ідентифікація кризових тенденцій, зовнішніх і внутрішніх факторів розгортання кризи;
- генерування достовірної інформації про загрози кризових явищ та про наявність реальної можливості підприємства щодо їх подолання.

Функція прогнозування криз спрямована на передбачення їх характеру, глибини, можливих термінів їх настання, розробку індикаторів, попередження кризових тенденцій. У результаті реалізації даних функцій служба кризового попередження отримує і аналізує інформацію про загальну тенденцію, стадії циклічної динаміки розвитку підприємства, глибини кризових явищ на підприємстві, прогнозних розрахунків подальшого поширення кризи. Для забезпечення своєчасного адекватного реагування на загрозу розгортання кризи, служба кризового попередження здійснює функцію планування антикризових заходів, диференційованих за видами кризи. Сплановані заходи щодо профілактики кризи повинні знайти відображення в стратегічному і оперативному планах підприємства, який є альтернативою основного плану.

Створення даної антикризової служби дасть можливість вирішити багато генеральних питань, адже до задач служби будуть входити [7]:

- збір, обробка і аналіз інформації про ринок, попит на продукцію;

- підготовка даних, необхідних для прийняття рішення з ефективного використання виробничого, фінансового, збутового та інших потенціалів у відповідності із вимогами ринку;
- активний вплив на формування попиту і стимулювання збуту.

Антикризова служба розроблятиме та узгоджуватиме проекти звітних і планових документів, що стосуються маркетингової діяльності підприємства. Введення даного заходу дозволить наростити обсяги виробництва, збільшити прибутковість та продуктивність праці.

Висновки

Таким чином, оскільки система управління та напрям діяльності будь-якого підприємства є унікальним, то не можна говорити про єдину універсальну методику попередження кризового стану. Передусім необхідно виділити основні принципи, на яких ґрунтується система антикризового управління. Це рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства, терміновість реагування на різні кризові явища, адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовому добробуту, а також повна реалізація внутрішнього потенціалу для виходу з кризи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз: навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2013. – 680 с.
2. Вишневецька О. В. Спрямованість стратегічного розвитку підприємства: моделі, контроль та управляючі впливи / О. В. Вишневецька // Менеджмент в Україні та за кордоном. – 2004. – № 5. – С. 58-65.
3. Кириленко В. Банкрутство в системі державного регулювання / В. Кириленко // Банківська справа. – 2005. – № 2. – С. 29 – 35.
4. Петрук О. М. Критичний аналіз змісту економічної категорії «банкрутство». / за ред. Ф. Ф. Бутинця, О. М. Петрук. К.: Кондор, 2015. - 461 с.
5. Колесар К. Моделі діагностики банкрутства підприємств України / К. Колесар // Економіст. – 2002. – № 10. – с. 60-64.
6. Никифорова Н. А. Аналіз в антикризовому управлінні / Н.А. Никифорова // Фінансовий менеджмент. – 2004. – № 6. – с. 5-12.
7. Кривошликова В. А. Управління підприємством під час кризи / В. А. Кривошликова // [Електронний ресурс]: Матеріали конференції ВНТУ електронні наукові видання, XLV Науково-технічна конференція факультету менеджменту (2016) – Режим доступу: <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/allfm/allfm2016/paper/view/610/312>.

Кривошликова Вікторія Андріївна — студентка групи МОФ-16мі, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: v.kryvoshlykova@gmail.com.

Науковий керівник: **Краєвська Алла Станіславівна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Kryvoshlykova Victoriia A. - student group MOF-16mi, Department of Management and information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: v.kryvoshlykova@gmail.com.

Supervisor: **Alla S. Krajevska** — Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ОБҐРУНТУВАННЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Запропоновано методику визначення ефективності управління капіталом підприємства інтегральним показником, який би дозволяв комплексно враховувати часткові показники діяльності на основі кількісної оцінки ефективності його формування, розміщення і використання.

Ключові слова: ресурси підприємства, ефективність формування ресурсів, ефективність розміщення ресурсів, ефективність використання ресурсів, ефективність управління ресурсами.

Abstract

The method of determining the efficiency of enterprise capital management by one aggregate index, which would allow to take into account in a complex way the partial activity indicators on the basis of quantitative assessment of the effectiveness of its formation, placement and use, is proposed.

Keywords: resources of the enterprise, efficiency of formation of resources, efficiency of allocation of resources, efficiency of the use of resources, efficiency of resource management.

Вступ

Оцінку якості та ефективності процесів управління капіталом вітчизняних підприємств можна розглядати не лише як показник економічної ефективності господарської діяльності, а й критерій економічного розвитку, зміцнення фінансового потенціалу та конкурентних позицій підприємства на ринку, оцінку реалізації фінансової стратегії. Реалії економічних процесів держави визначають зростаючу необхідність вимірювання ефективності управління капіталом підприємства одним сукупним показником [1].

Метою роботи є розроблення методики визначення ефективності управління капіталом підприємства одним сукупним показником, який би врахував показники кількісної оцінки ефективності його формування, розміщення і використання.

Результати дослідження

Ефективність функціонування вітчизняних підприємств проявляється у формуванні та виборі найбільш ефективних шляхів та адекватному коригуванні напрямів формування, розміщення і використання капіталу підприємства при зміні умов фінансового середовища. Доцільним є встановлення трьох рівнів зазначених узагальнюючих показників - низького, середнього і високого. Межі виділених рівнів для кожного узагальнюючого показника наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Шкала оцінки рівнів узагальнюючих показників ефективності формування, розміщення, використання та управління капіталом підприємства [2].

Узагальнюючий показник	Рівень узагальнюючого показника		
	низький	середній	високий
Ефективності формування фінансових ресурсів підприємств (E1)	0,00-0,28	0,29-0,70	0,71-1,00
Ефективності розміщення фінансових ресурсів підприємств (E2)	0,00-0,34	0,35-0,79	0,80-1,00
Ефективності використання фінансових ресурсів підприємств (E3)	0,00-0,27	0,28-0,74	0,75-1,00
Ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств (E4)	0,00-0,24	0,25-0,71	0,72-1,00

Розрахунок і аналіз узагальнюючих показників ефективності формування, розміщення і використання капіталу підприємства дозволяє виявити основні напрямки управлінської діяльності, які потребують особливої уваги задля підвищення її якості і результативності.

Висновки

Таким чином, складовими оцінки ефективності управління капіталом підприємств є принципи, фактори впливу, джерела вихідних даних, прийоми і методи аналізу, напрями оцінки, системи показників, аспект дослідження, підходи, сфера використання та підсумки, що об'єднані між собою метою оцінки та мають відповідні функціональні взаємозв'язки та взаємозалежності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бланк И.А. Управление использованием капитала / И.А.Бланк. - К.: Ника-Центр, 2000. - 656с.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А.Бланк. - К.: Ника-Центр, 2000. - 512с.
3. Джунь Н.Н. Капитал корпоративного предприятия: формирование и использование / Н.Н.Джунь. - М.: Наука, 2007. - 306с

Губанова Людмила Іванівна — к.е.н., доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Hubanova Lyudmila — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of entrepreneurship and financial activities Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

На основі аналізу структури і динаміки економіки України за видами економічної діяльності виявлено тенденцію збільшення питомої ваги сфери послуг. Зроблено висновок щодо впливу структури економіки та якості економічних інститутів на формування постіндустріального суспільства та економічний розвиток.

Ключові слова: послуги, сфера послуг, структура економіки, постіндустріальне суспільство.

Abstract

The trend to increase the share of services in the Ukrainian economy has been revealed. The influence of the structure of the economy and the quality of economic institutions on the formation of a post-industrial society and economic development are revealed.

Keywords: services, service sector, economic structure, post-industrial society.

Якість економічних інститутів та структура економіки є важливими складовими економічного розвитку. Згідно з концепцією постіндустріального суспільства (Д. Белл) одним із прогресивних структурних зрушень в економіці є збільшення частки послуг [1]. Сфера послуг (третинний сектор) є одним із індикаторів суспільного розвитку.

Структура світового ВВП у 2016 р. характеризується значною перевагою сфери послуг (більше 60%), тоді як первинний сектор економіки (сільське, лісове та рибне господарство, добувна промисловість) займає у структурі світового ВВП лише біля 6%. Відповідно вторинний сектор (переробна промисловість та будівництво) – більше 30%. Найбільший відсоток сфери послуг у структурі ВВП у Франції - 79,8%, такий самий у США (79,7%) та високий у Бельгії (77,7%) [2].

Динаміка збільшення питомої ваги сфери послуг ніяк не свідчить про зменшення обсягів чи значення матеріального виробництва. Така тенденція пояснюється швидшими темпами росту сфери послуг порівняно із сільським господарством та промисловістю. Дану світову закономірність можна пояснити в тому числі зростанням рівня технологій у матеріальному виробництві та відповідно вивільненням ресурсів, у т.ч. людських, та спрямування їх у сферу послуг.

Позитивна тенденція збільшення питомої ваги сфери послуг у ВВП (більше 50%) спостерігається і в Україні, що свідчить про формування постіндустріального суспільства.

Таблиця 1

Структура економіки України за видами економічної діяльності, відсотків у ВВП

Види економічної діяльності	2000 р.	2016 р.	Приріст, відсоткові пункти
Сільське, лісове та рибне господарство	14,0	11,7	- 2,3
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	4,2	5,5	+1,3
Переробна промисловість	17,4	12,2	-5,2
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	5,7	3,1	-2,6
Будівництво	3,5	2,0	-1,5
Оптово-роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	8,4	13,3	+4,9
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	9,0	6,6	-2,4
Інформація та телекомунікації	2,8	3,7	+0,9
Фінансова та страхова діяльність	1,9	2,7	+0,8
Операції з нерухомим майном	3,7	6,1	+2,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,3	2,9	+1,6
Державне управління і оборона, обов'язкове соціальне страхування	3,8	5,2	+1,4
Освіта	4,1	3,7	-0,4
Охорона здоров'я та соціальна допомога	2,4	2,5	+0,1

Так, в 2016 р. питома вага сільського, лісового, рибного господарства – 11,7% , добувної промисловості 5,5%, переробної промисловості – 12,2%, а будівництва – 2%, послуги торгівлі та ремонту автотранспортних засобів - 13, 3% (для порівняння у 2000 р – 8,4%). Суттєву питому вагу у сфері послуг транспортна, складська, поштова та кур'єрська доставка – 6,6, операції з нерухомим майном – 6,1%, державне управління і оборона – 5,2 %, послуги інформації і телекомунікації – 3,7, стільки ж освіта – 3,7, професійна, наукова та технічна діяльність - 2,9%, фінансова та страхова діяльність – 2,7. Як видно із таблиці більшість видів послуг мають динаміку до збільшення [2].

На думку розробника концепції постіндустріального суспільства Д.Белла прогрес суспільства визначається розвитком науки і освіти, тобто інтелектуального капіталу [1]. Сьогодні науковці висловлюють думку щодо виділення четвертинного сектора (інтелектуальні послуги: наукові дослідження, інформаційні технології), питома вага яких в Україні є значно меншою порівняно з розвинутими країнами [4].

На нашу думку, для розвитку високотехнологічних галузей та формування четвертинного сектора, для реалізації підприємницького та інтелектуального капіталу в Україні необхідно формувати ефективні економічні інститути, над якими сьогодні превалюють, на жаль, неефективні політичні інститути.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д.Белл; пер. с англ. Изд. 2-ое, испр. и доп. – М.: Academia, 2004. – 788 с.
2. <https://www.olza.com.ua/statistics/60>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua>
3. Бицюра Ю. Структурні зрушення в економіці Європейських країн / Ю.Бицюра // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2016. - №3. - С.59-71.

Мороз Олена Омелянівна, д.е.н., професор, завідувач кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Moroz Olena O., Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnitsia National Technical University, Vinnitsia

ОБРАЗ МІСТА В ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІЙ ПЕРСПЕКТИВІ
СУСПІЛЬСТВОЗНАВСТВА XXI СТОЛІТТЯКиївський національний університет імені Тараса Шевченка¹Вінницький національний технічний університет²**Анотація**

У публікації здійснено метарефлексійний огляд становлення уявлень про характеристики міста в дискурсі суспільствознавства. Обґрунтовується актуальність урбаністської тематики з огляду на трансформацію суспільних реалій XXI століття. Пропонується авторська систематизація рис феномену сучасного міста.

Ключові слова: урбанізація, місто, соціокультурні зміни, антиурбаністичні концепції.

Abstract

Meta-reflexive review of the formation of ideas about the characteristics of the city in the discourse of social science has been examined in the article. The importance of urban themes in view of the transformation of social realities of the twenty-first century is substantiated. The authors' systematization of the modern city's feature phenomenon is presented.

Keywords: urbanization, city, socio-cultural changes, anti-urban concepts.

Урбаністична тематика на сьогодні однозначно займає одну з перших позицій що стосується дослідницького інтересу суспільствознавців: достатньо лише здійснити аналіз актуальних урбаністичних студій, наукових заходів та публікацій з даного напрямку. Вочевидь сплеск інтересу до даної тематики можна зафіксувати уже з XIX століття, адже саме в цей час урбаністичні процеси, коріння яких сягало ще середньовіччя, набули масштабних обертів пліч-о-пліч з іншими глобальними тенденціями того часу – індустріалізацією, розвитком капіталізму тощо.

Так, фактично уся класична соціологія, безпосередньо про це не стверджуючи, є з перебільшенням соціологією міста, адже саме увагою до фіксації новітніх соціальних змін та можливості прогнозів просякнуті праці класиків соціальної думки Е.Дюркгейма, К.Маркса, М.Вебера, З.Фрейда, Ф.Тьонніса, В.Зомбарта та ін.. При цьому ж звернення до хуторської (сільської, антиурбаністської) проблематики відбувається скоріше лише у контексті порівняльної методики фіксації масштабних змін сьогодення і підстави фіксації переходу до новітнього типу соціальної системи (за різною термінологією – капіталізму, органічної солідарності, буржуазного суспільства, модерного суспільства тощо), а не самотнього об'єкту дослідницької уваги.

Цікавим є порівняння рішучої зміни дослідницької уваги, починаючи з кінця XIX – початку XX століть. На хвилі масштабних видозмін XIX ст., що в першу чергу було обумовлено науково-технічною революцією і секуляризаційними процесами, як наслідок вчені досить оптимістично споглядають майбутні перспективи суспільного розвитку (у якості прикладу доречними виступають основи концепцій О.Конта, К.Маркса, В.Зомбарта та ін..), досить амбітно при цьому мріючи про майбутнє суспільство загального благоденства з усуненням соціальної нерівності. Так, цей період фактично фіксується неймовірною концентрацією утопічних ідей ідеального щасливого суспільства на різних засадах (соціалізм, комунізм, анархізм, концепція «природного дикунства» та ін..). Однак, реалії XX століття з надзвичайним зубожінням моралі та неймовірним масштабом унікальних за своїм типом суспільних трагедій ствердили однозначну утопічність даних ідей та неможливість наукового пізнання виступати єдиним та універсальним ключем до суспільного благополуччя. Так, наукові нариси вчених XX століття на відміну від оптимізму XIX, просякнуті тотальним песимізмом та, як наслідок, антиурбаністичними тенденціями. Прикладом такого наукового дискурсу може слугувати всесвітньо відома праця О.Шпенглера «Закат Європи» [2]. Подібними ідеями пронизані й філософські течії того часу – зокрема, екзистенціалізм, постмодернізм, критична теорія суспільства

та ін. Що ж стосується української науки, то дані тенденції набувають іще гострішого оберту, враховуючи аграрно орієнтований етнокультурний спосіб життя українців. Так, відверто антиурбаністичного характеру набуває так звана «хуторська» філософія П.Куліша. Село як осердя становлення та розвитку аграрної держави розглядає й В.Липинський.

На сьогоднішній день міська проблематика набуває особливо значущої актуальності у зв'язку з розвитком та появою новітніх суто міських процесів та феноменів (наприклад, джентрифікація, псевдоурбанізація, субурбанізація, сегрегація тощо), а також утворенням нетипових нових видів самого міського угруповання (наприклад, феномени зоополі, світового міста, глобального міста тощо). Відтак, уточнення поняття «місто» в перспективі масштабних суспільних змін потребує додаткового вивчення, адже традиційне уявлення про місто як про тип поселення з певною кількістю населення та відповідною щільністю вже втрачає свою певність через надто велику кількість винятків з даної типології. Місто, вочевидь, є складним якісно специфічним феноменом, характеристики якого видозмінюються та перебувають у деякому русі у зв'язку з подібним статусом, ймовірно, більшості соціальних об'єктів [1].

Так, розглядаючи соціально-економічні характеристики міста, варто говорити про таке. Для міського типу соціальних зв'язків характерними є концентрація населення на певній площині, вторинні зв'язки, капіталістичний тип відносин, а також раціоналізація, що пронизує усі процеси соціальної реальності. Фактично, міста стають уособленням раціональної соціальної дії, що передбачає й формування особливих якостей учасників даної взаємодії - обачливість, розрахунок у всіх сферах життя та орієнтація на кількісний результат, прагматизм, технічна ерудиція, передбачуваність. Для міста однозначно характерна модерність на протигагу традиційності, яка наявна й по сьогодні. Як приклад можна навести наявність у селах іще й досі обмінних процесів (за виконану роботу чи певну допомогу люди «по-сусідськи» розплачуються не грошима, а матеріальними речами), що, однак, варто розглядати не як рудимент минулого, а як небажання традиційної спільноти руйнувати первинні (приватні, особистісні) зв'язки. Відповідно до сказаного вище, місто має й свій специфічний стиль життя, світогляд, рівень культури, відмінний від інших типів поселення – так, зокрема, в результаті й секуляризації та відокремлення міських матеріальних інтересів. Місто спрямовує індивідів до постійного самовдосконалення та професійного зростання в умовах конкуренції. Місто характеризується автономністю, легітимною (наявним міським правом), або ж неформальною у деяких латентних аспектах. Воно має й власну специфіку економічних функцій (ринок, товарообмін, а також грошові потоки), виступаючи водночас й центром модерних технологій, інноваційної активності, високого рівня соціокультурної динаміки та мобільності. В контексті фіксації динаміки суспільної модернізації місто однозначно виступає джерелом національних рухів та революцій, уособлюючи собою свободу та суспільну справедливість (принаймні в контексті декларування пошуку такої як важливої цілі).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Соціологія міста: навчальний посібник / [Л. В. Малес, В. В. Середа, М. О. Соболевська, Ю. Г. Сорока та ін.]; за заг. ред. О. К. Міхєєвої. Донецьк: вид-во «Ноулідж», 2010. – 464 с.
2. Шпенглер О. Закат Европы / Освальд Шпенглер. – Издательство «Мысль», 1998. – 663 с.

Мороз Євгенія Олегівна — к.с.н., асистент кафедри теорії та історії соціології Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

Павлишин Святослав Володимирович — студент факультету менеджменту та інформаційної безпеки

Науковий керівник: **Мороз Олена Омелянівна** — д.е.н., професор, завідувач кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Moroz Yevheniia — Candidate of sociological sciences, Assistant Professor, Department of Theory and History of Sociology, Faculty of Sociology, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Pavlyshyn Sviatoslav — Department of Management, Vinnytsia National Technical University

Supervisor: **Moroz Olena O.** — Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnitsia National Technical University, Vinnitsia

ОЦІНКА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСАХ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Мета представленої доповіді полягає в дослідженні об'єктів інтелектуальної власності у виробничо-господарських процесах на підприємствах України, визначенні та обґрунтуванні методів оцінки нематеріальних активів при здійсненні господарських операцій. Здійсненні аналізу підприємств та організацій України, які займалися створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, нематеріальні активи, оцінка нематеріальних активів, інтелектуальні технології.

Summary

The purpose of the present report is to investigate the intellectual property objects in the production and economic processes at Ukrainian enterprises, and to determine and substantiate the methods of valuation of intangible assets in the course of conducting business operations. The analysis of enterprises and organizations of Ukraine that were engaged in the creation and use of advanced technologies and objects of intellectual property rights has been analyzed.

Keywords: intellectual property, intangible assets, estimation of intangible assets, intellectual technologies.

Вступ

Процес оцінки вимагає зібрати набагато більше інформації і глибокого розуміння щодо економіки, промисловості і конкретного бізнесу, який безпосередньо впливає на вартість інтелектуальної власності. Отже, така інформація може бути отримана від зовнішніх та (або) внутрішніх джерел. В решті решт, ця інформація повинна бути перетворена у фінансові моделі для оцінки фундаментальної вартості конкретного виду інтелектуальної власності. Ці види засновані на таких Міжнародних стандартах оцінки: Стандарти професійної практики оцінки (USPAP); Міжнародний комітет зі стандартів оцінки (IVSC) (50 країн); Система загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (GAAP); Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS); Стандарти фінансового обліку (FASB).

Результати дослідження

Аналітики використовують численні підходи для того, щоб досягти розумних вказівок певного значення для суб'єкта нематеріальних активів на певну дату, яку називають «дата оцінки». Оцінка об'єктів інтелектуальної власності проводиться по-різному залежно від мети призначення.

По-перше, оцінка об'єктів інтелектуальної власності необхідна при визначенні розміру винагороди авторам розробки і при визначенні економічного ефекту від використання певного об'єкта, виходячи з яких роблять платежі авторам.

По-друге, при постановці об'єкта інтелектуальної власності на баланс підприємства роблять його оцінку для включення до складу нематеріальних активів; об'єкти інтелектуальної власності можуть бути включені в статутний капітал підприємства.

По-третє, при укладенні ліцензійних договорів необхідно визначити ціну ліцензії, для чого роблять оцінку.

По-четверте, оцінка проводиться при здійсненні заставних операцій, страхуванні майна, поділі і злитті фірм, визначенні вартості бізнесу.

По-п'яте, у разі порушення виключних прав також необхідно зробити оцінку для визначення збитку від порушення.

Найбільш поширеними підходами для оцінки фундаментальної або справедливої вартості інтелектуальної власності є такими:

- витратний;
- порівняльний;
- оцінка на основі прибутковості.

Витратний підхід застосовується при оцінці вартості нематеріальних активів у тому разі, якщо неможливо знайти аналогів, а прогнозований прибуток не є стабільним. Як правило, такі об'єкти інтелектуальної власності, як інформаційні бази даних, що підпадають під визначення нематеріального активу, створюються протягом досить тривалого періоду, і витрати на їх формування найчастіше списуються за витратними статтями. Активи такого роду оцінюються, як правило, за методом вартості створення, тобто з погляду витратного підходу.

Порівняльний, або ринковий, підхід застосовується в тому разі, якщо існує досить розвинений ринок продажу нематеріальних активів, що оцінюються. Цей підхід ґрунтується на принципі ринку, що ефективно функціонує, на якому інвестори купують і продають активи аналогічного типу, приймаючи при цьому незалежні індивідуальні рішення. У своїй основі він є прецедентним, тому що вартість нематеріального активу визначається через порівняння з аналогічними угодами, що вже мали місце на ринку.

При оцінці патентів і ліцензій, торгової марки, майнових прав використовується, як правило, третій - метод прибутковості, який ґрунтується на розрахунку економічних вигід, пов'язаних з отриманням прибутку за рахунок використання нематеріальних активів. Цей метод вимагає досить точного знання про ринкові перспективи товару, в якому використовується оцінюваний об'єкт. Його вартість розраховується як чиста поточна (дисконтована) вартість доходів, яку нематеріальний актив може принести в майбутньому. Наприклад, досліджують, який розмір грошового потоку утвориться від використання патентів і товарних знаків на підприємстві.

Інтелектуальні активи, завдяки своїй нематеріальній формі, можуть брати участь паралельно у кількох виробничо-господарських процесах, при цьому на відміну від матеріальних активів, їх кількість не зменшується, а примножується, вони не мають фізичного зносу та здатні до самовідновлення. Великого значення набуває такий спосіб комерціалізації прав на об'єкти права інтелектуальної власності як вкладення до статутного капіталу інших підприємств. Мова йде про пайову участь у вигляді інтелектуальних активів (інвестицій нематеріального характеру), що дозволяє об'єднувати компанії [4]. Є випадки об'єднання конкуруючих компаній. Наприклад, підписана угода між IBM та Hewlett-Packard, яка дала змогу створили глобальну спілку для виробництва набору засобів для функціонування комп'ютерних мереж. Окрім них, туди входять ще й DEC та Intel [3].

Сучасний економічний стан нашої держави є таким, що по всіх напрямках відбувається зниження показників господарської діяльності. Не обійшла ця тенденція і напрямів розвитку нематеріальних активів господарських підприємств нашої країни. Розглянемо створення та використання провідних технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України.

У 2014р. кількість підприємств та організацій України, які займалися створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності (далі – ОПІВ) становила 1757, що на 467 підприємств та організацій менше, ніж у попередньому 2013 році. Протягом звітної року передові технології створювали 106 підприємств, з яких 28,3 % зосереджено у м. Києві, 16,0 % – у Харківській, по 7,5 % – у Дніпропетровській та Івано-Франківській, 5,7 % – у Донецькій областях. Загальна кількість створених технологій становила 309 одиниць, з них 90,3 % – нові для України, 21 % створювалися за державним контрактом. У 2014 році на створені передові технології в цілому або на їх елементи було видано 769 охоронних документів.

У 2013 році передові технології створювали 176 підприємств, з яких більше третини зосереджено у м. Києві, 13,6 % – у Харківській, 8,0 % – Донецькій, 6,3 % – Дніпропетровській, 5,1 % – Львівській, 4,0 % – Луганській, 3,4 % – в Івано-Франківській і Миколаївській областях (таблиця 1).

Загальна кількість створених технологій у 2014 році становила 309 одиниць, що на 177 технологій менше, порівняно з попереднім роком, з них 90,3% – нові для України, 21% створювалися за державним контрактом. У 2013р. підприємствами та організаціями України було створено 486 передових технологій, з яких 13,6 % – принципово нові, 16,0 % – створені за державним контрактом. Майже третину технологій було створено підприємствами і організаціями м. Києва, 18,1 % – Харківської, 6,6 % – Дніпропетровської, 5,8 % – Донецької і 5,6 % – Житомирської областей; в розрізі видів економічної діяльності: понад третину передових технологій було створено науковими організаціями, 29,0 % – промисловими підприємствами, 27,8 % – установами освіти. Майже кожна п'ята технологія створювалася для застосування у сфері охорони здоров'я, 18,5 % – для виробництва, обробки та складання, 17,3 % – проектування та інжинірингу, 11,1 % – комунікацій та управління [1].

На створені передові технології в цілому або на їх елементи у 2013 році було видано 1012 охоронних документів: 189 – на винаходи, 715 – на корисні моделі і 108 – на промислові зразки.

Таблиця 1 – Кількість підприємств, які займалися створенням і використанням передових технологій та ОПВ, використанням раціоналізаторських пропозицій, за видами економічної діяльності, одиниць

Галузь використання інтелектуально-інноваційних технологій	Усього		Кількість підприємств, які створили передові технології		Кількість підприємств, які використовували передові технології		Кількість підприємств, у яких використані ОПВ		Кількість підприємств, у яких використані раціоналізаторські пропозиції	
	2014 р.	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	2013 р.
Усього	1757	2224	106	176	1636	2073	333	428	100	146
Промисловість	1197	1470	44	62	1127	1395	222	254	75	107
Добування	33	64	2	3	30	59	7	11	5	8
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	1016	1247	41	57	954	1179	200	227	64	92
Переробна промисловість	95	104	1	1	91	102	8	8	4	4
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря										
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	53	55	–	1	52	55	7	8	2	3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і транспортних засобів	5	10	–	–	5	10	–	–	–	–
Транспортування і складське господарство, поштова кур'єрська та діяльність	218	18	1	–	203	18	24	–	14	–
Інформація та телекомунікації	83	242	9	3	71	228	7	28	–	19
Професійна, наукова та технічна діяльність з неї:	184	102	32	8	172	95	52	11	2	–
Науковий дослідження та розробки	88	274		69		238		91		4
Державне управління й оборона; соціальне забезпечення та страхування	2	159	–	64	1	128	–	85	–	4
Освіта	46	65	18	29	39	51	23	33	4	8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	21	37	1	4	18	33	4	10	4	7
Надання інших видів послуг	1	6	1	1	–	5	–	1	–	1

Складено автором за даними [1].

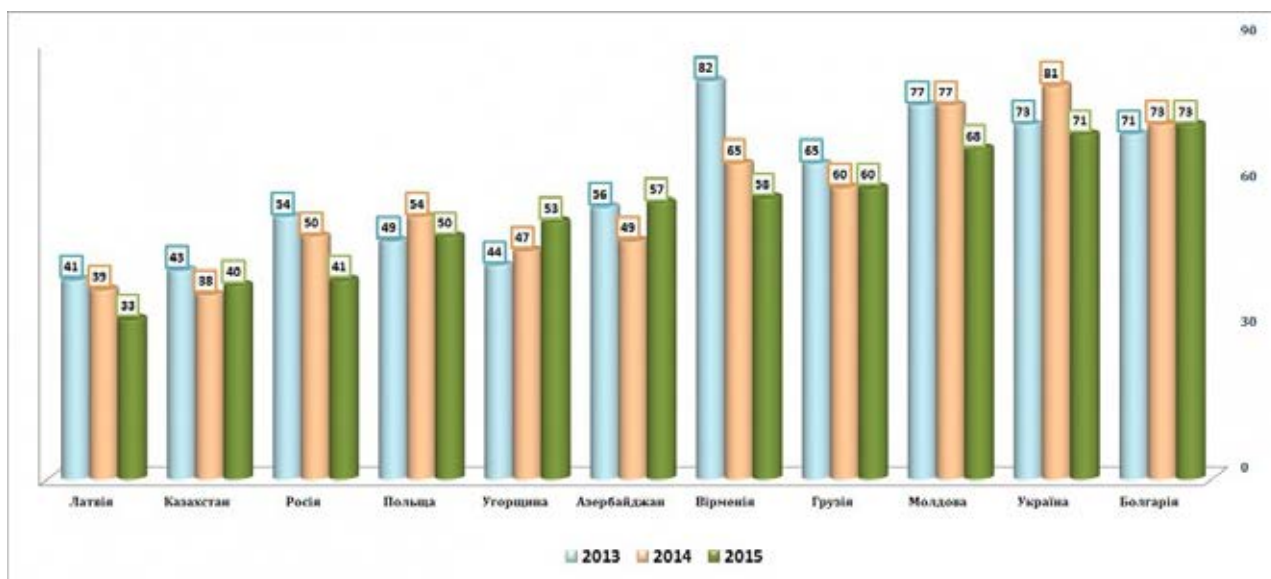
На створені передові технології в цілому або на їх елементи у 2013 році було видано 1012 охоронних документів: 189 – на винаходи, 715 – на корисні моделі і 108 – на промислові зразки. Найбільшу кількість охоронних документів на винаходи отримали підприємства м. Києва (34,9 % загальної кількості), Дніпропетровської (16,4 %) і Миколаївської (14,8 %) областей, на корисні моделі – м. Києва (33,7 %), Харківської (14,8 %) та Івано-Франківської (13,3 %) областей, на промислові зразки – Івано-Франківської (50,9 %) і Львівської (32,4 %) областей та м. Києва (9,3 %). Найбільше фактів використання підприємствами винаходів у 2013 році відбулося у Харківській (22,2 %) і Дніпропетровській (11,5 %) областях та у містах Київ і Севастополь (відповідно 17,0 % і 9,4 %), корисних моделей – у Харківській (42,7 %), Полтавській (6,1 %) і Вінницькій (5,9 %) областях та м. Києві (20,4 %), промислових зразків – у Тернопільській (26,1 %), Запорізькій (15,6 %), Харківській (10,7 %) та Вінницькій (7,4 %) областях.

Найбільше фактів використання підприємствами винаходів у 2014 році зафіксовано в Харківській (25,9 %) і Донецькій (16,5 %) областях та в м. Києві (15,6 %), корисних моделей – у Харківській (46,1 %), Донецькій (13,2 %) і Вінницькій (11,7 %) областях, промислових зразків – у Тернопільській (26,3 %), Львівській (9,9 %), Харківській (9,5 %) областях та в м. Києві (15,8 %) [1].

Дослідження статистичних даних стосовно використання підприємствами України передових технологій дає нам можливість зробити висновки, що українські підприємства не надто й переймаються тим, щоб забезпечити своє виробництво оновленим обладнанням, програмним забезпеченням, застосуванням автоматизованого вантажо-розвантажувального обладнання та ін. Відповідно вітчизняні підприємства порівняно з закордонними не приділяють достатньої уваги розвитку інформаційних технологій в стратегії розвитку нематеріальних активів.

У відношенні до інших країн світу, Україна відповідно до "Глобального звіту про розвиток інформаційних технологій – 2015" (The Global Information Technology Report), який, починаючи з 2002 року, щорічно видається Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum), Україна посіла 71 позицію серед 143 країн світу у рейтингу за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Причиною досить низьких позицій України у світовому рейтингу 2015 року є, передусім, відставання за складовими, що характеризують політичне і регуляторне середовище – 122 позиція та низький рівень використання ІКТ урядом – 124 позиція. Фактором, що стримує розвиток ІКТ у нашій країні є прогалини судової системи, про що свідчить 139 позиція за оцінкою незалежності судів, та 131 – за легкістю оскарження дій уряду приватним бізнесом. Крім того, 136 місце України у світовому рейтингу вказує на відсутність в уряді чіткого плану впровадження і використання ІКТ для підвищення рівня конкурентоспроможності країни (рисунк 1) [2].

Рисунок 2. 6 – Динаміка розвитку ІКТ в Україні та інших країнах світу



Джерело: Економічний дискусійний клуб [2].

Висновки

Проведені нами дослідження свідчать про те, що наша країна є активним учасником світового ринку інтелектуально-інноваційних технологій (ратифіковано майже всі угоди в галузі інтелектуальної власності, зокрема в межах СОТ; гармонізовано українські закони з міжнародним законодавством і т. п.). Україна володіє значним інтелектуально-інноваційним потенціалом, який, на нашу думку, використовується вкрай слабо. Застосування оцінки об'єктів інтелектуальної власності дає можливість підприємству визначити:

- реальну цінність і ринкову вартість об'єкта, наприклад, з метою продажу (повної передачі права) торговельної марки або патенту;
- ціну продажу ліцензії на об'єкт інтелектуальної власності;
- вартість внеску в статутний фонд підприємства, у тому випадку, збільшення статутного фонду шляхом внесення в нього вартості торговельної марки й/ або патенту (дана процедура можлива й при створенні нового підприємства);
- суми виплат авторських винагород або роялті
- при рішенні майнових суперечок;
- залучення інвесторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Економічний дискусійний клуб. Режим доступу: <http://edclub.com.ua/>
3. Спільнота програмістів. Режим доступу: <https://dou.ua/>
4. Асоціація «Інноваційний розвиток України». Режим доступу: <http://uaid.com.ua/>

Новицька Ольга Василівна — аспірантка, інститут магістратури, аспірантури та докторантури, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: olhanovitska@gmail.com

Науковий керівник: **Мороз Олена Омелянівна** — д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри підприємництва і фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Vasylivna Novitska Olga - postgraduate student, Institute of Magistracy, postgraduate and doctoral studies, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: olhanovitska@gmail.com

Supervisor: **Moroz Olena O.** — Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnitsia National Technical University, Vinnitsia

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто основні підходи до визначення категорії «економічний ефект», проаналізовано особливості оцінки ефективності діяльності банківських установ для різних суб'єктів.

Ключові слова: банк, банківська система, ефект, ефективність діяльності, фінансовий результат, витрати.

Abstract

The main approaches to the definition of the category "economic effect" are considered, peculiarities of the assessment of the efficiency of banking institutions activity for different subjects are analyzed.

Keywords: bank, banking system, effect, performance, financial result, expenses.

Вступ

Питання ефективності діяльності банку є досить складним і багатограним, оскільки стосується всіх без виключення напрямів і сфер банківської діяльності, знаходиться під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. Воно є актуальним не тільки для конкретного банку, а й для всієї банківської системи, регіону чи країни в цілому, знаходиться в центрі постійної уваги науковців.

Результати дослідження

У сучасних дослідників та науковців не існує єдиної думки щодо визначення поняття ефекту, ефективності й оцінки ефективності діяльності. Розглянемо найбільш розповсюджені у літературі підходи щодо розуміння сутності даних понять.

Термін «ефект» у перекладі з латинської мови означає – виконання, дія, вплив, результат.

Дослідники визначають економічний ефект як:

а) виражений у вартісній (грошовій) формі результат будь-яких дій [1];

б) сумарна економія всіх виробничих ресурсів (живої праці, капітальних вкладень, інших ресурсів, а також часу), яку одержує виробництво в результаті запровадження науково-технічних заходів, що проявляється остаточно у збільшенні національного доходу [2];

в) сукупність корисних результатів банківської діяльності, кожний з яких представляє ту або іншу сторону економічного ефекту – економії робочого часу: зниження витрат часу, поліпшення якості обслуговування, управління витратами, зниження рівня ризиків, що дозволяє підвищувати ефективність діяльності як окремих підрозділів, так і банку загалом [3].

г) корисний результат діяльності, зиск від неї, який обчислюється як різниця між доходом від діяльності та витратами на її здійснення [4].

Отже, банківський прибуток, що обчислюється як різниця між валовими доходами та валовими витратами за вирахуванням податку на прибуток, є основним показником, що характеризує результат діяльності банку. Проте абсолютний показник прибутку не дає можливості адекватно оцінити результативність діяльності: прибуток може збільшуватися і при нераціональному використанні матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, порушенні вимог режиму економії.

З поняття ефекту тісно пов'язане поняття ефективності. Як відомо, питання ефективності спільної праці цікавили відомих, різних за фахом людей, зокрема: економіста А. Сміта, математика Ч. Беббіджа, представника наукового менеджменту Г. Емерсона та інших.

Термін «ефективність» походить від англійської мови, якому відповідають такі еквіваленти, як «effectiveness», «efficiency» чи «effectuality». Однак, в економічній літературі можна зустріти цілком визначені трактування кожного з них.

Існує безліч дискусійних точок зору щодо визначення поняття «ефективність», а саме:

1. Ефективність менеджменту може бути визначена як відношення певного результату прийнятих

рішень до витрат, пов'язаних з виконанням цих рішень. У загальному вигляді ефективність організації можна охарактеризувати як співвідношення між ціною продукції, її собівартістю та якістю.

2. Ефективність – здатність підприємства (банку) виробити якнайбільше продукції, використовуючи дану кількість ресурсів. Або альтернативно можемо підкреслити, що ефективність означає здатність виробити даний обсяг продукції, використовуючи мінімум ресурсів.

3. Ефективність – співвідношення результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних з її виконанням. Причому це може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення витрат і результатів діяльності.

4. Ефективність – показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей.

5. Ефективність виробничої організації (системи) визначається її здатністю адаптуватися до зовнішніх умов функціонування, зберігаючи себе при цьому як цілісне утворення. Ефективність системи як єдиного цілого полягає у взаємоузгодженні потенціалів частин його складових. Витрати системи на утримання більш «міцних ланок» лягають тягарем на сукупні витрати системи, знижуючи її ефективність. Отже, ефективність системи залежить насамперед від ступеня її організованості.

6. Економічна ефективність – характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, банків, територій, системи, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку).

Найбільш поширеною є точка зору, де ефективність розуміють як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання. В ринкових змінних умовах доцільно розглядати ефективність з точки зору системного підходу.

Загалом, різні економічні суб'єкти розуміють поняття ефективного банку по-різному:

а) для регулятора (Національного банку України), ефективний банк – фінансово стійкий, надійний банк, який дотримується всіх лімітів та нормативів (для оцінки ефективності використовуються рейтингові системи оцінки діяльності банку) ;

б) для держави (суспільства) – це той, який платить більше податків (що сприяє збільшенню надходжень до бюджету), та якісно виконує функції фінансового посередництва та обслуговування грошового обороту;

в) для працівників – банк, який забезпечує стабільну роботу та гідну заробітну плату;

г) клієнти банку будуть зацікавлені в першу чергу в якісних послугах та фінансовому захисту свого капіталу, тому ефективна діяльність банку – ще один доказ того, що вкладення коштів у банківські депозити є найбільш надійним способом збереження та примноження капіталу;

д) для власників банку ефективним є банк, що отримує максимальні прибутки при мінімальних затратах та ризиках. До того ж для них ефективна діяльність гарантує підвищення інвестиційної привабливості банківського бізнесу, стимулює його розвиток.

Висновки

Отже, ефективність діяльності банку (як підприємства фінансової сфери) – це результативність діяльності банку, яка забезпечується за рахунок досягнення поставлених цілей, та виражається співвідношення певного результату прийнятих рішень до витрат, пов'язаних з їх виконанням. Ефективність розкриває характер причинно-наслідкових зв'язків діяльності банку. Вона показує не сам результат, а те, якою ціною він був досягнутий.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аль-Джарра, І. Економічна ефективність, еластичність масштабу та ефект масштабу в банківському секторі арабських країн [Текст] / І. Аль-Джарра, Ф. Муліно // Банки та банківські системи. – 2006. – № 3. – С.52-59.
2. Волохов В. І. Оцінка ефективності кредитної діяльності банків [Текст] // Фінанси України / В. І. Волохов. - 2003. - № 4. - С.115-125.
3. Галайко, Н. Р. Теоретичні підходи до визначення суті ефективності банківської діяльності [Електронний ресурс] / ЛБІ НБУ. - Режим доступу : http://www.rusnauka.com/SND/Economics/1_galayko%20nazar%20.doc.htm
4. Berger, A. and Humphrey, D. 'Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research', European Journal of Operational Research.-1997.- 98 (2).- p. 175-212. [Електронний ресурс] //Режим доступу до публікації: <http://www.sciencedirect.com/.http://www.ebscohost.com/>.

Ткачук Людмила Миколаївна – канд. екон. наук, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, email : ludatkachuk2017@gmail.com.

Ткачук Анастасія Павлівна – студентка групи ІПІ-15б, факультет інформаційних технологій та комп'ютерної інженерії, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Lyudmila Tkachuk – Cand. Sc. (Ec), Assistant Professor of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsa, email : ludatkachuk2017@gmail.com.

Anastasiya Tkachuk - student of group ІPI-15b, faculty of information technologies and computer engineering, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто основні методичні підходи до оцінки ефективності діяльності банківських установ. Проаналізовано моделі оцінки ефективності банків. Узагальнено напрямки, за якими визначається ефективність діяльності банків.

Ключові слова: банк, банківська система, ефективність діяльності, фінансовий результат.

Adstract

The main methodical approaches to assessing the efficiency of banking institutions' activity are considered. The models of bank efficiency evaluation are analyzed. The directions, which determine the efficiency of banks activity, are summarized.

Keywords: bank, banking system, performance, financial result.

Вступ

Оцінка ефективності діяльності банку – це усестороння і комплексна характеристика результативності та успішності діяльності банку за допомогою аналізу системи показників (індикаторів), що враховує досягнення поставлених цілей.

Оцінка ефективності банку може мати кількісний і якісний характер. Типовим прикладом якісних оцінок являє поділ множини ефектів на позитивні та негативні. Що ж стосується кількісного оцінювання, то воно здійснюється за допомогою аналізу різноманітних кількісних показників.

У системах закритого типу методологія вимірювання й оцінювання ефективності діяльності ґрунтується на аналізі і розрахунку показників, які відображають використання внутрішніх ресурсів, залучених або спожитих у процесі виробництва продукції чи наданні послуг.

Результати дослідження

Банк визнається ефективно діючою організацією, якщо ним реалізовано цільові установки з надання банківських послуг, або який отримує максимально можливий обсяг випуску при фіксованих ресурсах (output-oriented model), чи який використовує мінімально можливий обсяг ресурсів (витрат) для отримання фіксованого обсягу випуску (input-oriented model).

Існують такі моделі оцінки ефективності банку. Перша модель ефективності орієнтована на одержання максимальних виходів системи, тому банки зіставляють економічні результати банківської діяльності з використаними ресурсами. Важливість розрахунків для кожного банку визначається тим, що за ними аналізується його конкурентоспроможність. Ефективність окремих видів ресурсів оцінюється за допомогою показників ресурсовіддачі, які визначаються на основі зіставлення результатів із ресурсами [1].

В загальному, ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечили його отримання. Критерії ефективності при цьому формуються на основі витратного (спожиті ресурси) і ресурсного (застосовані ресурси) підходів. Витратний підхід відображає ефект, одержаний з кожної одиниці сукупних витрат або окремо витрат живої або упредметненої праці. Ресурсний підхід покликаний характеризувати ефективність використання ресурсів: трудових, матеріальних, фінансових. Також виділяють ресурсно-витратний підхід, що являє собою певний компроміс між двома попередніми. Тобто до уваги береться як певна оцінка наявних ресурсів, так і оцінка поточних витрат.

Визначення ефективності діяльності банку полягає в оцінці його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги проведення кредитних, депозитних операцій або прибуток банку. Сама по собі величина цих результатів не дає змоги робити висновки про ефективність або

неефективність роботи банку, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Звідси для отримання об'єктивної оцінки ефективності необхідно також урахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати.

Процес здійснення діяльності банку проходить через поєднання факторів, що його визначають: засобів праці (основні фонди), предметів праці, робочої сили (трудові ресурси). Крім того, істотним чином на роботу банку впливає фінансовий стан, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги, що відображаються як нематеріальні ресурси. Тож за оцінку витрат логічно взяти оцінку всіх перелічених ресурсів [2].

Недоліком першої моделі оцінювання ефективності є те, що з її допомогою часто не враховуються такі фактори, як задоволеність працівників, постійна готовність банку адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Використання другої моделі ефективності організації, як правило, не означає відмову від розглянутих вище способів вимірювання та оцінювання економічної ефективності, але акцентує увагу на внутрішніх процесах, що дає змогу досягти поставленої мети на основі продуктивності праці. Головне – використання трудових ресурсів банку, тому тут важливі такі категорії, як інтеграція діяльності, задоволеність членів колективу, мораль, соціальний клімат тощо.

У системах відкритого типу ефективність банку вимірюється з урахуванням факторів зовнішнього середовища, які прямо або опосередковано впливають на її функціонування і розвиток. Ефективність банківської діяльності (зовнішня ефективність) враховує соціально-економічну ефективність, при цьому фахівці розглядають її як позитивний вплив, який здійснюють комерційні банки на функціонування вітчизняної економіки, підвищення добробуту нації, забезпечення підтримки розширеного відтворення, забезпечення фінансової стабільності тощо. Оцінка зовнішньої ефективності діяльності банку має здійснюватися з урахуванням взаємодії банку, як окремого елементу банківської системи України, із системами вищого порядку – фінансової, макроекономічної, соціально-економічної. Від того як ефективно працює окремий банк залежить ефективність функціонування банківської системи і навпаки.

Висновки

Таким чином, лише з урахуванням оцінок внутрішньої та зовнішньої ефективності діяльності банку можна отримати узагальнюючу оцінку ефективності функціонування та розвитку банку. Можна виділити такі загальні напрямки, за якими визначається ефективність:

1. Оцінювання ефективності діяльності банку з метою забезпечення оптимальної стратегії управління ним. У межах цього напрямку досліджується насамперед ефективність використання ресурсів банку.

2. Оцінювання ефективності банку з метою визначення його привабливості як потенційного об'єкта інвестування. Таке оцінювання може здійснюватися самим банком, потенційним інвестором або ж для забезпечення об'єктивності – незалежною організацією. При цьому портфельні інвестори, як правило, задовольняються фінансовими показниками ефективності, а стратегічних здебільшого цікавить комплексна її оцінка.

3. Оцінювання ефективності банку на макрорівні, як елемента банківської системи (за вимогою регулятора).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Berger, A. and Humphrey, D. 'Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research', European Journal of Operational Research.-1997.- 98 (2).- p. 175-212. [Електронний ресурс] //Режим доступу до публікації: <http://www.sciencedirect.com/>.<http://www.ebscohost.com/>.

2. Ткачук Л. М. Проблеми і перспективи банківської системи України / Л. М. Ткачук, О. Я. Стахов // Актуальні проблеми наук: Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції. – Прага: Вид-во Освіта і наука, 2015. – С.13-15.

Ткачук Людмила Миколаївна – канд. екон. наук, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, email : ludatkachuk2017@gmail.com.

Романець Владислав Олегович – студент групи ІКТ-16б, факультет комп'ютерних систем та автоматики, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Lyudmila Tkachuk – Cand. Sc. (Ec), Assistant Professor of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsa, email : ludatkachuk2017@gmail.com.

Romanets Vladyslav – student of ICT-16b, Department of Computer System and Automation, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsa.

Прогнозування фінансових результатів господарської діяльності підприємств

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Обґрунтовано роль прогнозування фінансових результатів підприємства, як основного індикатора ефективності його діяльності в ринкових умовах господарювання.

Ключові слова: фінансові результати, фінансовий прогноз, планування, звітність.

Abstract

The role of forecasting of financial results of the enterprise as the main indicator of efficiency of its activity in market conditions of management is substantiated.

Key words: financial results, financial forecast, planning, reporting.

Вступ

В умовах розвитку ринкових відносин ефективність господарської діяльності підприємства залежить від фінансового планування, при цьому, безпосередня роль приділяється прогнозуванню фінансових результатів підприємства.

Прогнозування фінансової діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку економіки є складним етапом фінансового планування. Досвід країн із розвинутою ринковою економікою свідчить про неухильне підвищення ролі фінансового планування на підприємствах, у фірмах і корпораціях. І це дає їм можливість уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат. Безсумнівний інтерес викликає питання про напрями і специфіку застосування прогнозної моделі на рівні підприємства.

Результати дослідження

В ринковій економіці жодне підприємство не може досягти стабільного успіху, якщо не буде використовувати планування і прогнозування в управлінській діяльності. Адже, на основі прогнозів і планів розробляється стратегія і тактика підприємства, тобто набір правил і прийомів, за допомогою яких досягаються його основні цілі. Передбачене за допомогою прогнозів майбутнє дає змогу підготуватися як до позитивних, так і до негативних тенденцій, максимізувати прибутки та мінімізувати збитки [1].

Прогнозування — це передбачення майбутнього стану зовнішнього і внутрішнього середовища фірми, яке базується на інтуїції і наукових методах, тобто це процес обґрунтування кількісних та якісних змін розвитку в майбутньому. Якщо прогнозування виконано якісно, результатом буде картина майбутнього, яку можна застосовувати як основу для стратегічного планування діяльності підприємства.

Спеціалісти розробили декілька специфічних методів складання та підвищення якості прогнозів.

Головні різновиди прогнозів, що часто використовуються разом із плануванням діяльності організації, такі [2]:

- економічні, сутність яких полягає у передбаченні загального стану економіки й обсягу збуту для певної компанії конкретного продукту;
- прогнози розвитку технологій, що дають змогу передбачити економічну доцільність розробки нових технологій;
- прогнози розвитку конкуренції передбачають стратегію й тактику конкурентів;
- прогнози на основі опитувань та дослідів дають можливість, використовуючи багато галузей знань, передбачити, що станеться у складних ситуаціях;
- соціальне прогнозування використовується для передбачення змін у соціальних установках людей та стані суспільства [3].

За періодом прогнозування, тобто часом, на який розрахований прогноз, виокремлюють:

- поточні прогнози - до одного місяця (до року);
- середньострокові - до 5 років;
- довгострокові - до 15 років і більше.

Сучасна економічна наука застосовує майже 150 методів прогнозування, серед яких можна визначити значно меншу кількість базових методів, від яких решта вирізняються лише окремими прийомами і послідовністю їх застосування. Метод прогнозування – це сукупність способів, прийомів, які дають змогу на підставі аналізу колишніх (ретроспективних) зовнішніх і внутрішніх зв'язків (даних) зробити висновки про можливий розвиток економіки у майбутньому [4].

Розрізняють такі методи прогнозування:

1. Неформальні. Керівництво покладається на різні джерела письмової та усної інформації як на допоміжний засіб з метою прогнозування та вироблення цілей. Методи збору вербальної (усної) інформації часто використовуються під час аналізу зовнішнього середовища. Сюди належать інформація, отримана з радіо- й телепередач, від споживачів, постачальників, конкурентів, консультантів, на торгових нарадах у професійних організаціях. Джерела письмової інформації про зовнішнє оточення — це газети, торгові журнали, інформаційні бюлетені, професійні журнали та річні звіти. Деякі керівники використовують дані про дії конкурентів, одержані способом промислового шпionажу.

2. Кількісні, що застосовуються для прогнозування, якщо є підстави вважати, що діяльність у минулому мала певну тенденцію, яку можна продовжити в майбутньому, і коли наявної інформації достатньо для виявлення статистично достовірних тенденцій або залежностей. Виходячи з цього, керівник повинен знати, як використати кількісну модель, та пам'ятати, що вигоди від прийняття ефективнішого рішення мають покривати витрати на створення моделі.

3. Якісні. Якщо якість інформації недостатня, або керівництво не розуміє складних методів, або коли кількісна модель є надто дорогою, керівництво може використовувати якісні моделі прогнозування. Виходячи з цього майбутнє прогнозують експерти, до яких звертаються за допомогою. Найпоширенішими якісними методами прогнозування вважаються; думка журі, загальна думка працівників відділу збуту, модель очікування споживача та метод експертних оцінок [5].

Завдання економічного прогнозування, з одного боку — з'ясувати перспективи близького та майбутнього розвитку економіки, керуючись процесами, що склалися в реальній дійсності; з іншого боку — сприяти розробці оптимальних поточних і перспективних планів, спираючись на розроблений прогноз і оцінку прийнятого рішення з урахуванням його наслідків у прогнозованому періоді. Планування розвитку спрямоване на досягнення й підтримку високих темпів економічного розвитку в результаті поетапного реформування організаційно-правових структур з метою забезпечення більш високого рівня життя населення шляхом кількісних та якісних змін у виробництві.

Система прогнозування, планування й розробки програм економічного й соціального розвитку України та її регіонів є важливою складовою загальної системи державного регулювання економічного й соціального розвитку та дієвим інструментом реалізації економічної політики держави. Вона ґрунтується на взаємоузгодженні матеріальних, фінансових і трудових ресурсів у економічному обороті держави з метою досягти найбільшої ефективності в умовах їх обмеженості. Система складається з прогнозів, індикативних планів і програм та охоплює всі рівні виконавчої влади.

Майбутня діяльність підприємства може бути забезпечена шляхом розробки прогнозних фінансових документів – проектів майбутніх звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів та бухгалтерського балансу. При цьому, прогнозовані звіти про фінансові результати та грошові потоки – це робочий план для всього підприємства в цілому, а прогнозний бухгалтерський баланс – відображає сумарний вплив передбачуваних управлінських рішень на фінансовий стан підприємства [7].

Звіт про фінансові результати прогнозується на поточний рік для того, щоб отримати суму нерозподілених прибутків підприємства протягом року. Головна мета цієї частини прогнозу – визначення величини прибутку, який одержить підприємство і потім утримує його протягом планового року.

На цьому етапі підприємство повинно враховувати бюджет доходів та витрат на прогнозний період з їх розподілом за видами діяльності та за структурними підрозділами підприємства; загальні

бюджети доходів та витрат; розрахунок фінансових показників на основі прогнозного Звіту про фінансові результати та їх співставлення з очікуваними значеннями [7].

Висновки

Фінансовим прогнозуванням називають процес розроблення економічних прогнозів, заснованих на наукових методах пізнання економічних явищ і використанні всієї сукупності методів, засобів і способів економічної прогностики. Його застосовують для ресурсного збалансування видатків, забезпечення передумов рентабельної роботи підприємства впродовж планового періоду. Економічна ж сутність полягає у вмінні зіставити різні невизначеності з наявними для їх подолання ресурсами. Фінансове прогнозування передусь стратегічному фінансовому плануванню та є його початковим етапом. Крім того, прогноз передбачає численні варіанти рішень, тоді як план – це рішення однозначне.

В результаті якісно виконаного прогнозування формується картина майбутнього, яка цілком може бути використана як основа для стратегічного планування. При цьому, найбільш ефективним є комплексне використання методів прогнозування з постійним уточненням та корегуванням, залежно від впливу факторів зовнішнього середовища організації [1].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Римар М.В. Прогнозування в системі стратегічного управління валеологічними підприємствами / М.В. Римар, А.С. Краєвська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 131-137.
2. Проказа Т.В. Теоретичні засади фінансового планування та прогнозування / Т.В. Проказа // Економіка промисловості. – 2011. – № 2-3(54-55). – С. 250–256.
3. Непочатенко О.О., Фінансовий менеджмент: [підручник] / [О.О. Непочатенко, П.К. Бечко, Б.С. Гузар, С.М. Колотуха та ін.]. – Умань: Видавець Сочінський. – 2012. – 523 с.
4. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент: [підручник] / Н.М. Давиденко. – К.: ТОВ «Задруга», 2012. – 516 с.
5. Герасимчук З.В., Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / З.В. Герасимчук, І.М. Вахович; Луц. держ. техн. унт, Київ. нац. торг.ekon. унт ; 2-е вид., перероб. і допов. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 409 с.
6. Буліна Л.М. Особливості формування і використання фінансових результатів [Електронний ресурс] /Буліна Л.М.// Матеріали XLV Науково-технічної конференції менеджменту (2016). – Режим доступу - http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_47.pdf
7. Корнева Н.О. Прогнозування фінансової звітності в умовах фінансово-економічної кризи / Н.О. Корнева // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – Вип. 1. – 2014. – С. 138-142.

Буліна Людмила Миколаївна — студентка групи МОф-16мі, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: Ludab1@ukr.net

Науковий керівник: **Краєвська Алла Станіславівна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Bulina Liudmyla N. - student group MOF-16mi, Department of Management and information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: v.kryvoshlykova@gmail.com.

Supervisor: **Alla S. Krajevskya** — Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ У ОЦІНЦІ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розкрито основні засади методу дисконтування грошових потоків у оцінці вартості підприємства.

Ключові слова: грошовий потік, вартість підприємства, дисконтування.

Abstract

The basic principles of the method of discounting cash flows in the estimation of enterprise value are revealed.

Keywords: cash flow, cost of the enterprise, discounting.

Вступ

Сучасний рівень розвитку ринкових відносин висуває все нові вимоги до ефективного функціонування й управління підприємствами як основи реального сектору економіки. Одним з ефективних механізмів управління власністю є оцінка вартості бізнесу (підприємства), яка надає інформацію як власникам, так і інвесторам, акціонерам, фінансовим організаціям та іншим зацікавленим особам. Потреба в оцінці бізнесу постійно зростає й тому доцільно періодично оцінювати ринкову вартість підприємства, з допомогою якої є можливість проаналізувати ефективність процесу управління й зростання доходу власників підприємства.

Результати дослідження

Бізнес можна визначити як конкретну діяльність, яка організована в рамках певної підприємницької структури. Власник бізнесу має право розпорядитися їм за своїм розсудом – продати, закласти, застрахувати, заповісти. І тому, бізнес стає об'єктом угоди, якому властиві усі ознаки товару. Але це товар особливого роду.

Вартість бізнесу є узагальнюючим показником оцінки ефективності результатів діяльності підприємства. Можна сказати, що процес оцінки вартості бізнесу є результатом фінансового, організаційного й технологічного аналізу поточної діяльності підприємства та можливих перспектив його подальшого функціонування.

Теоретичні й практичні аспекти оцінки вартості бізнесу широко вивчені закордонними та українськими авторами, такими як Ф. Еванс, Е. Джонс, Д. Бішоп, Д. Фрідман, Н. Ордуей, Г.С. Харрісон, С. Рід, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін, М. Скотт, Д. Фішмен, Н. Грицина, А. Грязнова, Р. Ібрагімов, С. Валдайцев, О. Мендрул, О. Мних, І. Ніконова, В. Осипов та інші.

Використання наробітків учених з питань оцінки бізнесу дозволить провести якісну оцінку вартості підприємства й при необхідності розробити необхідні заходи до її підвищення.

Оцінити вартість підприємства можливо, використовуючи три основні підходи – доходний, витратний і порівняльний.

Доходний підхід широко використовується з метою інвестування, оскільки можливих інвесторів підприємство цікавить саме з позицій прибутковості, тобто оцінки майбутніх грошових потоків, які допоможуть окупити вкладені кошти, отримати прибуток та підвищити свій добробут. Підприємство як сукупність активів, що не приносять доходу, не зацікавить інвесторів.

Доходний підхід ґрунтується на методах оцінки вартості бізнесу (підприємства), які визначають потік майбутніх доходів об'єкта оцінки. Даний підхід використовують у тих випадках, коли є можливість визначити майбутні грошові доходи підприємства.

Оцінка бізнесу в рамках доходного підходу передбачає визначення поточної вартості майбутніх доходів. До основних методів доходного підходу відносять метод капіталізації доходу та метод дисконтування грошового потоку.

В основі методу капіталізації доходу лежить процес капіталізації майбутньому прибутку або капіталізації майбутнього нормалізованого грошового потоку. Даний метод широко використовується при оцінці вартості тих підприємств, майбутній дохід яких можна вважати постійним. У випадку зміни майбутніх доходів протягом прогнозного періоду, доцільніше для оцінки бізнесу використовувати метод дисконтування грошових потоків [1].

Метод дисконтування грошових потоків заснований на припущенні, що можливі інвестори не здатні заплатити за пропонований бізнес вартість, що перевищує поточну вартість майбутніх доходів від цього бізнесу, а власник не продасть свій бізнес за ціною, яка нижче поточної вартості прогнозованих майбутніх доходів. У результаті взаємодії сторони прийдуть до угоди про ринкову ціну, що відповідає поточній вартості майбутніх доходів:

$$PV = \frac{I_1}{1+Y} + \frac{I_2}{(1+Y)^2} + \frac{I_3}{(1+Y)^3} + \dots + \frac{I_n}{(1+Y)^n}, \quad (1)$$

де PV – поточна вартість потоку доходів;

n – число майбутніх періодів;

I_n – сума доходу за n -період;

Y – ставка дисконтування.

Майбутні перспективи в значній мірі визначають можливу ринкову оцінку бізнесу. Усі ці фактори враховуються методом дисконтування грошових потоків, який використовується з метою оцінювання вартості будь-якого суб'єкта господарювання й широко використовується при розгляді інвестиційних мотивів потенційних інвесторів. У певних ситуаціях за допомогою даного методу можна одержати найбільш точну вартість досліджуваного підприємства.

Найбільш ефективно метод дисконтування грошових потоків використовується для проведення оцінки вартості підприємств, які перебувають у стадії росту або стабільного економічного розвитку й характеризуються позитивною історією прибуткової господарської діяльності. З обережністю даний метод слід використовувати для оцінки вартості знову створених підприємств [2].

Етапи оцінки підприємства методом дисконтування грошових потоків представлені на рис. 1:

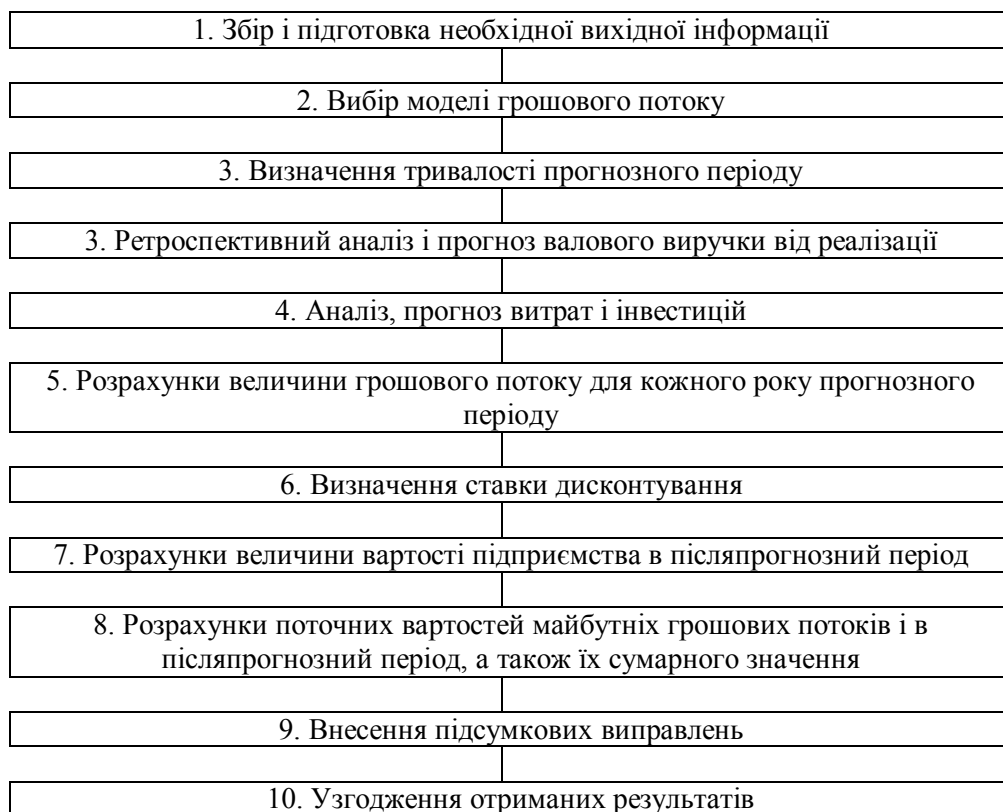


Рисунок 1. Етапи оцінки підприємства методом дисконтування грошових потоків

За допомогою використання методу дисконтованих грошових потоків можна припустити, у який період часу власник буде одержувати доходи від свого бізнесу, і які можливі ризики пов'язані з одержанням цих доходів. Даний метод використовується тоді, коли майбутні грошові потоки підприємства нестабільні й оцінювач має можливість обґрунтовано прогнозувати зміну грошових потоків підприємства в майбутньому. Використання методу дисконтованих грошових потоків є найбільш доцільним для інвесторів, оскільки, коли інвестуються кошти в реальний бізнес, будь-який інвестор купує не набір активів даного суб'єкта господарювання, а отримує потік майбутніх вигод, які забезпечать йому окупність своїх вкладень та можливість отримати прибуток [3].

Застосування дохідного підходу для розрахунку вартості компанії має як переваги, так і недоліки.

До переваг дохідного підходу можна віднести те, що:

- даний підхід враховує майбутню зміну доходів і витрат підприємства. Таким чином, він показує прибутковість, що в свою чергу задовольняє інтереси власників, які хочуть отримати дивіденди;
- застосування цього підходу допомагає прийняти рішення про інвестування в підприємство, тобто даний підхід враховує інтереси потенційних інвесторів;
- цей підхід враховує перспективи розвитку підприємства.

Основні недоліки даного підходу такі:

- складність прогнозування довгострокових потоків доходів і витрат, так як економіка нестійка. В результаті чого збільшується ймовірність неправильного прогнозу, зі збільшенням прогнозного періоду;
- складність розрахунку ставок капіталізації та дисконтування, так як існують різні способи їх обчислення;
- існування ризиків, які можуть зробити істотний вплив на прогнозований дохід;
- можливість невідповідності реальних доходів підприємства тим, що вони показують у своїй бухгалтерській звітності [4].

Висновки

Ефективне управління грошовими потоками, а також їх прогнозування стають найбільш актуальними завданнями в управлінні підприємством, оскільки в процесів розв'язку даних завдань зосереджені основні шляхи одержання позитивних фінансових результатів. Метод дисконтованих грошових потоків на практиці може бути використаний для оцінки будь-якого суб'єкта господарювання (бізнесу). Найбільш ефективним даний метод виявляється для проведення оцінки вартості підприємств, які перебувають у стадії росту або стабільного економічного розвитку та характеризуються позитивною історією прибуткової господарської діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / І. О. Бланк. – Київ : Ельга, 2008. – 722 с.
2. Костирко Р. О. Комплексна оцінка вартості підприємства / Р. О. Костирко [и др.] ; Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ : СХУ, 2007. – 224 с.
3. Коваль І.Ф. Оцінка вартості компаній: методичні підходи та застосування / І.Ф. Коваль // Молодий вчений. – 2017. – № 4(44). – С. 665-668.
4. Сотніков А.В. Основні підходи та методи оцінки вартості підприємств / А.В. Сотніков // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 61(1170). – С. 70-73.

Пілявоз Тетяна Миколаївна - к.е.н., доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, email - vitan2010@mbox.vn.ua

Piliavoz Tetiana – Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЗМІН ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Узагальнено нормативно-правові основи спрощеної системи оподаткування в Україні. З'ясовано практичні особливості застосування спрощеної системи оподаткування у формі єдиного податку суб'єктами підприємницької діяльності.

Ключові слова: податки, система оподаткування, єдиний податок, малий бізнес .

Abstract

The regulatory framework of the simplified tax system in Ukraine is summarized. The practical features of application of the simplified taxation system in the form of the single tax business entities are clarified.

Keywords: taxes, system of taxation, single tax, small business.

Вступ

В сучасних умовах господарювання спрощена система оподаткування, обліку та звітності є основним інструментом підтримки малого бізнесу в Україні. За роки існування в Україні спрощена система оподаткування продемонструвала свою важливість не лише як фінансовий інструмент, а також як засіб збереження соціальної стабільності і стимул розвитку підприємництва.

Метою роботи є узагальнення нормативно-правових, практичних аспектів функціонування спрощеної системи оподаткування в контексті змін податкового законодавства.

Результати дослідження

Діюча на сьогодні податкова система внаслідок нестабільності законодавства перешкоджає зусиллям суб'єктів підприємництва у розвитку виробництва і підвищенні ефективності їх діяльності. Важливим здобутком вітчизняної податкової політики, саме з точки зору виконання нею стимулюючої функції, стало запровадження спрощених режимів оподаткування.

Метою запровадження спрощених режимів оподаткування було зниження податкового навантаження, спрощення механізму адміністрування та сплати податків, спроба подолання тіньової економіки, створення нових робочих місць, що дало змогу багатьом українцям відчувати перспективу економічної незалежності і досягти певного рівня самозабезпечення [1].

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності (п. 2 ст. 291 Податкового кодексу України, далі – ПКУ). Спрощена система оподаткування може бути обрана юридичною особою чи фізичною особою – підприємцем, якщо така особа відповідає вимогам, визначених главою 1 розділу XIV ПКУ [2,3].

Єдиний податок – це місцевий податок, який сплачується фізичними особами – підприємцями та юридичними особами, які перебувають на спрощеній системі оподаткування. Цей податок передбачає спрощений облік доходів і витрат, а також заміщає собою сплату і розрахунок певної кількості обов'язкових податків і зборів, які сплачуються в Україні (п. 297.1 ПКУ), зокрема:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), отриманих у результаті господарської діяльності платника єдиного податку першої-третьої груп (фізичної особи);
- податок на додану вартість (ПДВ) з операцій із постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України (крім платників третьої групи за

ставкою 3%, а також платників четвертої групи);

- податок на майно в частині земельного податку (крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками першої-третьої груп у господарській діяльності та платниками єдиного податку четвертої групи для ведення сільськогосподарського товаровиробництва);
- рентної плати за спеціальне використання води платниками єдиного податку четвертої групи.

Водночас платники єдиного податку, так звані «єдинники», на загальних підставах є платниками таких податків, платежів та зборів, як екологічний податок, рентна плата (у частині плати за спеціальне використання води, плати за користування надрами, спеціальне використання лісових ресурсів, користування радіочастотним ресурсом України) [2].

На сьогодні в Україні існують чотири групи платників єдиного податку (табл. 1), визначені Податковим кодексом України.

Таблиця 1. – Групи платників єдиного податку, критерії їх класифікації [3]

Групи платників єдиного податку	Річний ліміт доходу	Використання праці найманих осіб	Вид діяльності	Ставка єдиного податку та податкова база
Перша група: виключно фізичні особи – підприємці	До 300,0 тис. грн	Не використовується	Роздрібний продаж товарів на ринках та/або надання побутових послуг виключно населенню	До 10% від прожиткового мінімуму для працездатних осіб
Друга група: виключно фізичні особи – підприємці	До 1,5 млн. грн.	Не більше 10 осіб	Надання послуг, у т.ч. побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	До 20% мінімальної зарплати
Третя група: юридичні особи та фізичні особи – підприємці	До 5,0 млн. грн.	Не обмежується	Дозволено будь-які види діяльності, крім заборонених на єдиному податку	- 3% доходу для платників ПДВ; - 5% доходу для неплатників ПДВ
Четверта група: юридичні особи – сільськогосподарські товаровиробники	Не обмежується	Не обмежується	Сільськогосподарське товаровиробництво, частка якого становить не менше 75% за попередній податковий (звітний) рік	Розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель та їх розташування, коливається у межах 0,16–5,4% від нормативної грошової оцінки

Кожен із зазначених режимів має свої особливості, спрямовані на відповідну категорію суб'єктів оподаткування. Суб'єкти господарювання можуть добровільно обирати спосіб оподаткування: за загальною або за спрощеною системами, а також групу платників єдиного податку за умови відповідності визначеним критеріям.

Перш за все, ці режими спрямовані на дерегулювання системи податкового обліку та звітності, яка на сьогодні є вкрай обтяжливою для суб'єктів підприємницької діяльності. Слід також зазначити, що жоден з режимів не надає пільг за обсягами податкових вилучень, а спрямований на створення прозорих та простих процедур стягнення податків, зменшення надмірного податкового адміністрування.

Використання спеціальних режимів оподаткування забезпечує динамічне створення робочих місць, швидке реагування на зміни ринку праці та поглинання надлишків робочої сили. Підтвердженням зазначеного є те, що з кожним роком спостерігається тенденція зростання основних показників діяльності суб'єктів спрощеної системи оподаткування [1].

Сьогодні понад 40 % від загальної кількості суб'єктів малого підприємництва обрали спрощену систему. Зокрема на Вінниччині кількість платників єдиного податку станом на 01.11.2017 року перевищила 48,6 тисячі. З них понад 42,3 тисяч фізичних та більш ніж 6,3 тисячі юридичних осіб [4].

Практичний досвід застосування цієї системи дає достатньо підстав говорити про позитивний вплив цього режиму оподаткування на сектор малого бізнесу, що дозволяє максимально спростити облік і контроль за діяльністю суб'єктів підприємництва і забезпечує стабільні надходження в бюджет.

Слід відзначити, що спрощена система оподаткування у вигляді сплати єдиного податку існує в багатьох країнах, а саме: в Росії, Італії, Франції, Словаччині, країнах СНД тощо.

У Франції спрощені режими оподаткування застосовуються протягом багатьох десятиріч; вони стали „базовою моделлю” для інших європейських країн. В свою чергу, Україна знаходиться в процесі становлення національної податкової системи формування спрощених режимів оподаткування.

За час існування спрощеної системи оподаткування в Україні відбулися суттєві зміни як у законодавстві, так і в економіці. Прийняття низки законів України, норми яких вносять суттєві зміни в порядок сплати суб'єктами господарювання, що застосовують спрощену систему оподаткування страхових внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, призвели до законодавчої колізії в частині порядку їх нарахування та сплати, оскільки сплата страхових внесків у складі єдиного податку не дозволяє здійснити їх персоніфікацію (через різні бази для нарахування внесків) та відповідно зарахувати страховий стаж найманим працівникам [1].

Перебування представників малого та середнього бізнесу на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності має низку переваг, однак поряд із цим присутні й певні недоліки. Одним із «слабких місць» спрощеної системи є чутливість платників першої та другої груп до нововведень щодо зміни податкової бази, наприклад зміни розміру мінімальної зарплати.

Висновки

Таким чином, на сучасному етапі розвитку національної економіки застосування спрощеної системи оподаткування, без сумніву, є необхідним та дієвим інструментом розвитку підприємницької діяльності, малого бізнесу зокрема. Крім того, єдиний податок у практичній реалізації цієї системи є важливим джерелом формування місцевих бюджетів.

Існуючий сегмент малого підприємництва в Україні свідчить про необхідність стимулювання його розвитку з боку держави, а отже, і удосконалення спрощеної системи оподаткування. Оскільки потужний сектор малого бізнесу є саморегулюючим механізмом, що найкращим чином здатний усувати кризові явища в економіці, то малий бізнес потребує встановлення чіткого законодавчого регламентування умов здійснення підприємницької діяльності та стабільності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М., Кужель О. В., Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
2. Хромушина Л.А. Спрощена система оподаткування в Україні: реалії, проблеми та перспективи застосування // Л.А. Хромушина / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – Випуск 14. – 2016. – С. 875-879.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Офіційний сайт територіальних органів ДФС у Вінницькій області [Режим доступу: <http://vin.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/318312.html>].

Краєвська Алла Станіславівна — канд. екон. наук, доцент кафедри підприємництва і фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет

Alla S. Krajewska — Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

¹Вінницький національний технічний університет

²Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Анотація

Досліджено сучасний стан та проблеми функціонування, а також перспективи розвитку логістики в Україні; визначено заходи, необхідні для активізації логістичної діяльності.

Ключові слова: логістика, розвиток, стратегічний напрям, перспективи розвитку, логістична інфраструктура.

Abstract

The present state and problems of functioning as well as prospects of logistic development in Ukraine are investigated; measures necessary for the activation of logistics activities are defined.

Keywords: logistics, development, strategic direction, development perspectives, logistics infrastructure.

Україна має потужний потенціал щодо розвитку логістики, основу якого було закладено за радянських часів, тому важливим фактором економічного зростання держави є подальша робота над розвитком логістики в Україні, впровадженням інновацій у дану сферу. Механізм інтеграції логістичних процесів окремих підприємств до загальної системи макрологістики, та створення й функціонування вітчизняної логістичної інфраструктури є однією з найменш досліджуваних галузей, що потребує подальшого вивчення та наукового обґрунтування.

Дослідженню актуальних питань логістики приділили увагу такі вчені: А. Г. Кальченко, М. С. Білик, А. Д. Чудаков, Д. Т. Новікова, А. М. Гаджинський, Є. В. Крикавський, Ю. М. Неруш.

Сучасний етап розвитку логістики характеризується створенням великої кількості професійних організацій. Це пов'язано з тим, що мистецтво логістики розвивається настільки стрімко й швидко, що професіоналам приходится постійно займатися самоосвітою.

Стратегічний напрям логістики в Україні характеризується наступними моментами:

1. Швидким зростанням витрат на будь-які перевезення (викликаним зростанням цін на нафту та енергетичною кризою);

2. Переорієнтацією від ринку надання послуг до ринку споживача і як наслідок досягнення межі ефективності системи обслуговування і виробництва. Для подальшого просування послуг на ринку стало необхідним зокрема поліпшення роботи в сфері розподілу, що дозволяє знижувати ціну послуг і надавати вчасно і потрібної якості;

3. Розвитком комп'ютерних технологій, що дозволяє здійснювати обробку величезних масивів інформації і обмінюватися даними в реальному часі з мінімальними витратами [1, с. 472].

Тож, перспективи розвитку логістики в Україні можна звести до трьох основних напрямів:

- інтеграція організацій України у світову логістичну мережу;
- впровадження новітніх технологій і обладнання;
- розвиток інтегрованої логістики.

Щоб прискорити розвиток логістики в Україні, важливо з'ясувати причини, які стримують її практичне застосування. По-перше, це відсутність належного державного підходу до проблем логістики, що виявляється як у відсутності відповідної бази, так і у відсутності спеціалістів та центрів їх підготовки. По-друге, загальна економічна криза, незавершеність вирішення питання власності, скорочення обсягів виробництва, інфляція гальмують будь-які новації. По-третє, відсутній комплексний облік витрат, при якому їх зростання у транспортно-складському господарстві перебивається ефективністю, досягнутою за межами цієї галузі господарства. Разом з тим, існуюча система бухгалтерського обліку, методика внутрішньовиробничого госпрозрахунку, що

застосовуються на практиці, поки що не дають можливості для повної оцінки витрат та результатів на рівні відповідних підрозділів і служб підприємства. По-четверте, логістичний підхід передбачає здійснення кардинальних змін у структурі підприємства, перехід до більш гнучких організаційних структур, створення спеціалізованих цехів та служб транспортно-складського господарства. По-п'яте, розвиток ідей логістики гальмується недоліками у професійній підготовці кадрів. Існують і інші причини, ліквідація яких прискорила б впровадження логістики у практику.

Крім того, важливо звернути увагу на достатньо могутній вплив загально державних факторів таких, як: обмежена законодавча база, несприятливий для ведення бізнесу й інвестування в економіку економічний та політичний клімат, відсутність інвестиційних ресурсів й їх вилучення з національної економіки. Тобто проблемами, які стоять на шляху розвитку логістики в Україні є те, що вона функціонує в умовах відокремленості її елементів, локальної оптимізації, неузгодженості дій та відсутності державної підтримки [2, с. 14].

Логістика як наукова дисципліна та практика менеджменту може стати надійним помічником в удосконаленні діяльності підприємств. З цією метою в Україні необхідно створити розгалужену мережу логістичних утворень, що в сучасних кризових умовах допоможе підприємствам швидше встановити нові господарчі зв'язки. Такі служби, як ніякі інші заходи, спроможні швидко відновити виробничий ритм, знявши бар'єр у господарських відносинах.

Сучасна теорія логістики використовує велику кількість економічних інструментів (прийомів, методів, алгоритмів та моделей) під час планування та організації логістичної діяльності підприємства. Але в практичній діяльності українських підприємств застосовується лише невелика частина цих інструментів. Це пояснюється з одного боку тим, що наші підприємства ще недостатньо усвідомили потребу використання інструментів логістики. З іншого боку, йде мова про низьку поінформованість керівників підприємств щодо застосування інструментів логістики.

Між тим, слід відзначити, що в сучасній економіці України важливим компонентом став розвиток логістичної інфраструктури, яка безпосередньо має вплив на збільшення ВВП країни. Це пов'язано із забезпеченням більш високої якості обслуговування товарних потоків, залученням транзитних товарів, що проходять через країну. Зростанням необхідності розширення комплексу обслуговуючих видів діяльності та використанням сучасних складських, транспортних, інформаційних і комунікаційних систем, зайнятості населення. Все це в кінцевому результаті призводить до збільшення обсягу ВВП [3]. Таким чином, важливим завданням є створення логістичної інфраструктури в Україні як інтегрованої та адаптованої системи, що розглядається крізь призму забезпечення конкурентоспроможності національного ринку.

Великим поштовхом до розвитку може стати застосування елементів електронної комерції в логістичній системі, з використанням мережі Інтернет і формуванням паралельного логістичного ланцюга: виробник – сайт – відділ оброблення замовлень – споживач. Такі нововведення дають змогу збільшити обсяг продажу, забезпечити більш високий рівень обслуговування споживача, зменшити рівень запасів, а також розширювати ринкові сегменти.

Отже, для вирішення наявних проблем і недоліків, які існують у сфері логістики на вітчизняних підприємствах необхідно поширювати впровадження відділів логістики. Адже діяльність цих відділів створює більший ефект, ніж розрізнена робота мережі служб. Також впровадження новітніх технологій дозволить логістичній системі України вийти на світовий рівень та забезпечити високу конкурентоспроможність українських підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Логістика: навч. посібник / А.Г. Кальченко, В.В. Кривещенко. Вид.2-е, без змін. – К. : КНЕУ, 2008. — 472 с.
2. Киреєнко Н. В. Логистическая инфраструктура: Основные проблемы и тенденции развития // Логистика: проблемы и решения: международный научно-практический журнал, 2011. — № 2. - С. 14-21.
3. Бакаєв О.О. Теоретичні засади логістики: Підручник. Т. 1. / О. О. Бакаєв, О. П. Кутах, Л. А. Пономаренко. — К. : Ун-т економіки і технологій транспорту, 2003. — 430 с.

Безсмертна Оксана Владиславівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, bezsmertnaoksana@gmail.com

Бельцова Анастасія Сергіївна, студентка групи ЕП-31(д), Факультет економіки, менеджменту та права, ВТЕІ КНТЕУ, м. Вінниця, anastasiya.b145@gmail.com

Bezsmertna Oksana Vladyslavivna, PhD in economics, Associate professor, business and financial activity Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, bezsmertnaoksana@gmail.com

Beltsova Anastasiia Sergiivna, economy, management and law Department, Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, anastasiya.b145@gmail.com

ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СТРАТЕГІЙ В ПОКРАЩЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

¹Вінницький національний технічний університет

²Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Анотація

Досліджено механізм реалізації інноваційної логістичної стратегії з метою оптимізації бізнес-процесів підприємств, сформульовані основні цілі використання даної стратегії, визначена характеристика різних понять логістичної інноваційної діяльності, систематизовано інформацію про інноваційні логістичні стратегії.

Ключові слова: інноваційна логістика, інноваційна логістична стратегія, оптимізація бізнес-процесів, економічна ефективність.

Abstract

The mechanism of implementation of innovative logistics strategy to optimize the business processes of enterprises are studied, the main aims of using this strategy are formulated, various concepts of logistics innovative activity are characterized, information about innovative logistics strategies are systematized.

Keywords: innovative logistics, innovative logistics strategy, business process optimization, cost-effectiveness.

Сьогодні українська економіка переживає складний період і вимагає виходу з кризової економічної ситуації. Одним з можливих способів її вирішення є побудова інноваційної логістичної стратегії. З однієї сторони, такий процес має певні складності із застосуванням інновацій в логістиці, а саме – наявність високих витрат на їх реалізацію. З іншого боку, інноваційна логістична стратегія виступає ідеальним інструментом оптимізації бізнес-процесів великих промислових підприємств і підвищує їх економічну ефективність.

Питання інновацій в логістиці знаходяться в полі зору дослідників, що вивчають проблематику забезпечення ефективності логістичних процесів, зокрема, І. Афанасенка, В. Борисова, Л. Болдирєвої, В. Гневка, Л. Прокопишина, Н. Чухрай, Р. Патора. Однак, теоретико-методологічні аспекти формування інновацій в логістиці дослідниками розкриті недостатньо, що й викликає необхідність проведення подальших поглиблених досліджень.

Відповідно до рейтингу, запропонованого Світовим банком щодо оцінки ефективності логістичних процесів в різних країнах, Україна розташована на 80-му місці за рівнем розвитку логістики серед 150 держав світу. Розрахунок вівся на основі індексу Logistic Performance Index (LPI) її його складових (субіндексів). Така позиція є дещо гіршою у порівнянні із попередніми роками, і не відповідає середнім показникам більшості європейських країн [1].

У сучасній економіці значну роль відіграють інновації суб'єкта господарювання для забезпечення конкурентної переваги як на українському ринку, так і міжнародному. До числа таких інновацій відносяться вдосконалення і трансформація бізнес-процесів підприємства. В першу чергу, це стосується логістичних процесів, а також використання нових інструментів і методів та нових комбінацій їх поєднань. Інновації дозволяють отримати конкурентні переваги новатора і є стратегічним інструментом розвитку суб'єкта господарювання. Сьогодні, в умовах високої конкуренції практично у всіх галузях економіки, інноваційні процеси особливо затребувані.

Як зазначає А. Харрисон, інноваційна логістика - це важлива складова економічної діяльності будь-якої фірми, припускає дослідження доцільності та можливості використання передових, в тому числі базисних, інновацій в процеси не тільки тактичного або оперативного, але й стратегічного управління масовими процесами [2, с. 330]. Основною метою інноваційної логістики є виявлення і використання додаткових резервів за рахунок раціоналізації процесу управління.

А. Харрисон відмічає, що розробка і реалізація логістичних інновацій зводяться до трьох принципів:

1. Фінансові переваги, наприклад, економія фінансових коштів за рахунок збільшення продуктивності праці, зниження трудомісткості логістичних процедур і операцій, використання у виробництві продуктивного обладнання.

2. Адаптація форм і методів логістичної діяльності, які на виході перетворюються на інновації в існуючих різновидах логістичних процесів на підприємствах.

3. Збалансованість між результатами і витратами на реалізацію інноваційних заходів, що в свою чергу, передбачає використання логістичних нововведень, які відповідають реально досяжним організаційним, економічним і технічним умовам, які є на підприємстві в період впровадження інновацій [2, с. 338].

Сучасна концепція управління логістичними інноваціями ґрунтується на стратегічному управлінні, метою якого є формування культури інновацій.

За Гуменною О. В. [3], інноваційна логістична стратегія - це довгостроковий напрям розвитку логістики, що стосується форм та засобів її реалізації у організації, координації в міжорганізаційній і міжфункціональній областях. Напрями розвитку визначаються керівництвом підприємства відповідно до стратегічних цілей і забезпечують оптимізацію всіх ресурсів організації в процесі управління як основними, так і супутніми логістичними потоками.

Інноваційна логістична стратегія повинна складатися з наступних етапів (рис. 1).

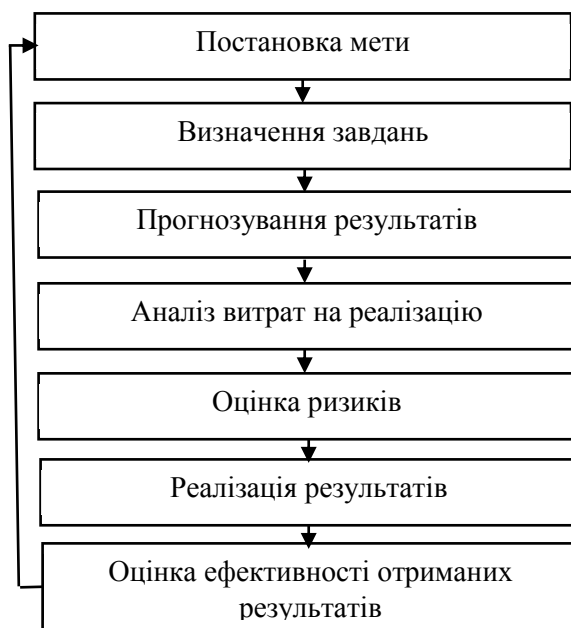


Рисунок 1 - Етапи формування інвестиційної логістичної стратегії [2, с. 331]

Розглянемо більш детально ці етапи.

1. Постановка мети. Головна мета інноваційної логістичної стратегії полягає в забезпеченні конкурентоспроможних переваг організації на ринку. Крім того, в кожному окремому випадку, крім головної мети, ставляться другорядні цілі.

2. Визначення завдань - це визначення і вирішення конкретних питань, виконання яких приведе до досягнення поставлених цілей.

3. Прогнозування результатів - процес отримання прогностичної інформації.

4. Аналіз затрат на реалізацію. Загальновідомо, що для більшості як виробничих компаній, так і організацій роздрібної торгівлі, логістичні витрати становлять істотну частку загальних накладних витрат (10-15%) [3].

Для встановлення ефективності інноваційної логістичної стратегії підприємства необхідно проводити порівняльний аналіз як внутрішніх, так і зовнішніх витрат, а також оцінювати ефективність різних видів логістичної діяльності в порівнянні з конкурентами, включаючи порівняльний аналіз структури логістичних витрат [4, с. 20].

5. Оцінка ризиків. Ризики в логістиці - відхилення від встановлених цілей, очікуваних результатів через порушення динамічної стійкості системи логістичних процесів підприємства з метою забезпечення досягнення високого економічного ефекту.

Управління ризиками виправдано, якщо допомагає підприємству досягати його цілей. Ризики в логістиці включають в себе всі види ризиків всіх складових ланок та елементів в процесі матеріальних, інформаційних і фінансових потоків. Крім того, логістичні ризики передбачають загрози зриву поставок, збитки при виконанні логістичних операцій для кожної ланки ланцюга поставок, а також митний ризик.

6. Реалізація результатів. Інноваційні логістичні стратегії стають ефективними, якщо вони підкріплені рішеннями і конкретними діями. При переході до виконання стратегії потрібно досліджувати рішення по кожній конкретній логістичній функції, від постачання до споживання.

7. Оцінка ефективності отриманих результатів. Умовою ефективності інноваційної логістичної стратегії є організація оптимального виробництва і збуту, інтеграція логістичної діяльності в основних сферах відтворення (виробництво, постачання, розподіл) з метою оптимізації ресурсів при організації бізнесу і впровадження корпоративної стратегії.

Отже, логістика - це унікальна сфера діяльності, а інноваційна логістична стратегія є важливим інструментом організації діяльності підприємств, який дозволяє значно підвищити їх економічну ефективність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Світові рейтинги 2016 року // Всесвітній банк — [електронний ресурс]. Режим доступу: <https://lpi.worldbank.org/international/global>
2. Харрисон А. Управление логистикой: разработка стратегий логистических операций / Алан Харрисон, Ремко ван Хоук; пер. с англ. В.А. Самило; под научной редакцией А.Е. Михейцева. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 368 с.
3. Гуменна О. В. Логістичне забезпечення інноваційних процесів [Електронний ресурс] / О. В. Гуменна // Наукові Записки. – 2015. – Режим доступу: [http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6787/Humenna_Lohistychne_zabezpechennia .pdf](http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6787/Humenna_Lohistychne_zabezpechennia.pdf).
4. Болдирева Л.М. Інновації в логістиці: теоретико-методологічні та практичні аспекти // Экономика Крыма. – №1 (34). – 2011. – С. 18-23.

Безсмертна Оксана Владиславівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, bezsmertnaoksana@gmail.com

Поляк Роман Юрійович, студент групи Еп-31(д), Факультет економіки, менеджменту та психології, ВТЕІ КНТЕУ, м.Вінниця, roma_shka@mail.ua

Bezsmertna Oksana Vladyslavivna, PhD in economics, Associate professor, business and financial activity Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, bezsmertnaoksana@gmail.com

Poliak Roman Yuriyovych, economy, management and psychology Department, Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics.

ЯПОНСЬКА ФІЛОСОФІЯ «КАЙДЗЕН» ЯК ПРАКТИКА ВДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У даній статті розглянуто та проаналізовано японську методику вдосконалення кадрового потенціалу «Кайдзен» на підприємствах України. Досліджено основні принципи, за допомогою яких підвищується ефективність кадрового потенціалу на підприємствах.

Ключові слова: кадровий потенціал, «Кайдзен», принципи вдосконалення, ефективність.

Abstract

In this article the Japanese methodology for improving the human potential of Kaizen in Ukrainian enterprises is described and analyzed. The basic principles, which increase the efficiency of personnel potential at enterprises are investigated.

Key words: human potential, «Kaizen», principles of improvement, efficiency.

Вступ

Підвищення ефективності роботи персоналу було і залишається актуальною проблемою для будь-якого підприємства. Ефективність формування і використання кадрового потенціалу набуває все більш важливого значення як фактор підвищення конкурентоспроможності та довгострокового розвитку.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних і методичних підходів щодо дослідження японської методики вдосконалення кадрового потенціалу підприємства, як невід'ємної складової для забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Результати дослідження

На сьогодні економіко-політична криза в Україні спричинює втрату якісного кадрового потенціалу. В умовах кризи стало очевидним, що використовувані методи управління на вітчизняних підприємствах порівняно із світовими значно застаріли, тому вітчизняним підприємствам варто впроваджувати та використовувати інновації в управлінні кадровим потенціалом. Однак, впровадження інновацій часто вимагає значних капіталовкладень. Криза зумовила істотне скорочення зовнішніх фінансових інвестицій. Тому у цих обставинах впровадження концепції постійного поліпшення «кайдзен», розробленої в японській компанії «Toyota», є перспективним напрямком організаційних змін в кризовій ситуації, оскільки дозволяє знизити нерациональні витрати. Досвід таких всесвітньо відомих компаній, як «Toyota», «Nissan», «Canon», «Honda», тому підтвердження.

Кайдзен (у дослівному перекладі – «постійне удосконалення») – це японська філософія, практика, основна ідея якої – безперервне вдосконалення процесів виробництва, розробки, допоміжних бізнес-процесів і управління, а також всіх аспектів життя організації [1, с.19].

Основна мета «Кайдзен» – підвищення ефективності процесу та зменшення, а згодом і зведення до нуля «відхилень» та «відходів».

Автором філософії «Кайдзен» є японський фахівець Масаакі Імаї.

Розглядаючи питання виживання підприємства, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності серед світових лідерів сьогодні, необхідно спільне використання підходу «Кайдзен» та інновацій на підприємстві для ефективної роботи кадрів.

Тому, у табл. 1 наведено порівняння інновацій та Кайдзен, з якого видно, що дані два підходи доповнюють один одного.

Таблиця 1 - Основні характеристики методів інновацій та «Кайдзен» [2, с. 54].

Інновації	Японська філософія «Кайдзен»
1	2
Творчість	Адаптивність
Індивідуалізм	Командна робота
Увага до великих стрибків	Увага до деталей
Орієнтація на технологію	Орієнтація на людей
Інформація: закрита, патентується	Інформація: відкрита, поширювана вільно

Для збільшення ефективної роботи кадрів та зростання кадрового потенціалу, вітчизняним підприємствам слід використовувати п'ять кроків японської філософії «Кайдзен» - «5 S», що складається з 5 ключових елементів [1, с. 25]:

Seiri – акуратність; Seiton – порядок; Seiso – чистота; Seiketsu – стандартизація; Shitsuke – дисципліна.

Вище перелічені елементи (принципи) можна використовувати не лише для зростання кадрового потенціалу, проте й підлаштовувати під всі аспекти життєдіяльності підприємства.

Яскравим прикладом використання даної філософії є компанія «Toyota», якій після закінчення Другої Світової Війни вдалося швидко відновитися і нагнати втрачені потужності, використовуючи такі принципи як: запровадження довгострокового мислення і планування, чітке визначення цілей і меж відповідальності, навчання через вирішення проблем, а також розвиток корпоративних цінностей і сприяння розвитку кожного з працівників [2, с.58].

Важливою складовою у японській методиці «Кайдзен» є принцип «однієї хвилини», використання якого дозволить покращити ефективність кадрового потенціалу на підприємствах України. Суть принципу полягає в тому, що працівник займається певною справою рівно одну хвилину, щодня і в один і той же час, оскільки одна хвилина часу – це зовсім мало, то виконання певної хвилинної щоденної справи є можливим для будь-якого працівника. Ця методика підходить саме для навчання працівників. Коли час обмежений однією хвилиною, заняття не здаються важко здійсненними, а навпаки, приносять радість і задоволення, є систематичними. А роблячи маленькі кроки, кожен працівник поступово вдосконалюється і досягає результатів. Поступове збільшення хвилин заняття сприятиме досягненню поставленої мети, адже як відомо, глобальна ціль досягається маленькими підцілями [2, с. 59].

Використання даної філософії на вітчизняних підприємствах сприятиме зростанню професійного рівня працівників, підвищенню корпоративної культури, морального клімату в колективі, а також підвищить конкурентоспроможність як окремих підприємств так і галузей економіки в цілому.

Для збільшення ефективності кадрового потенціалу підприємства згідно з філософією «Кайдзен» доцільно застосовувати такі основні принципи [1, с.116]:

1. Сортування. Необхідно добре подумати і скласти список того, що необхідно поліпшити і те, що заважає працювати ефективніше на підприємстві. Згідно даного принципу працівник не повинен виконувати зайвої, «не своєї роботи». Для цього якусь частину справ скорочують до мінімуму (перевірка пошти, робота з документами), іншу делегують тим працівникам, до компетенції яких ці справи більше відносяться.

2. Установка порядку. Даний принцип полягає у тому, що кожен працівник впорядковує процес своєї роботи, зазначивши справи в необхідному порядку. Основне правило таке – якщо у працівника 2-3 важливих справи, краще поставити їх на той час, коли працівник має найвищу продуктивність.

3. Прибирання або «полірування». Після закінчення робочого дня кожен працівник повинен не забувати прибирати свій офісний стіл та класти все на свої місця. Знайти потрібні речі і документи набагато простіше, коли все лежить на своїх місцях.

4. Стандартизація (систематизація). Передбачає систематизацію робочого процесу кожного підлеглого.

5. Підтримування практики. Коли перші 4 процеси виконуються і стають новим способом роботи, то самим важливим стає дотримання нових принципів, наміченого шляху, без поворотів назад до старих звичок і методів.

Думаючи про новий метод, працівник, швидше за все, буде думати про те, які ще зміни можна внести для підвищення ефективності. І таким чином знову буде переглядати перші 4 аспекти, вносячи зміни в процес. Таким чином працівник буде постійно удосконалювати методи своєї роботи. І це - вірний шлях, тому що основна мета «Кайдзен» - це постійне, безперервне вдосконалення.

Висновки

Встановлено, що конкурентоспроможність підприємства визначається якісним і продуктивним потенціалом його працівників. Розуміння підприємцями важливості ролі кадрового забезпечення у досягненні стратегічних цілей та вкладення інвестицій в людський капітал організації сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Концепція «Кайдзен» є філософією безперервного вдосконалення усередині самого підприємства, коли поліпшення досягаються постійними невеликими кроками, але сумарний ефект від цих поліпшень є не менш вагомим, ніж ефект від великих інвестицій в нове устаткування, що є досить значною перспективою для діяльності будь-якого підприємства України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Масаакі Імаї. Кайдзен: Ключ до успіху японських компаній [Електронний ресурс]/Пер. з англ. – М.: «Альпіна бізнес букс», 2004. – 274 с. – Режим доступу: <http://www.gmpua.com/Management/Kaidzen/KaidzenMasaaki.pdf>

2. Козаченко Г.В. Управління кадровим потенціалом підприємства: Монографія / Г. В. Козаченко – К.: Лібра, 2016. - 320 с.

Чумаченко Олена Валеріївна – магістрант групи МОЗ-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: Chumachenkolena@ukr.net

Науковий керівник: **Благодир Лілія Миколаївна** – доцент кафедри менеджменту і моделювання в економіці, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Chumachenko Olena V. — Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: Chumachenkolena@ukr.net

Supervisor: **Blagodyr Lilija M.** — Docent of the Chair of Management and Modeling in Economy, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Систематизовано отримані теоретичні знання та прикладні засади щодо управління економічним потенціалом підприємства. Розглянуто теоретичні та методичні засади управління економічним потенціалом підприємства, проведено аналізування показників фінансово-економічної діяльності та показників, які характеризують економічний потенціал ПрАТ «Літинський молочний завод». Запропоновано рекомендації щодо покращення рівня економічного потенціалу та фінансового стану підприємства.

Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, виробничий потенціал, ресурси підприємства, управління.

Abstract

Systematizes theoretical knowledge and applied the principles regarding the management of the economic potential of the enterprise. The theoretical and methodological principles of the management of the economic potential of the enterprise, conducted a review of the indicators of financial and economic performance and indicators that characterize the economic potential of JSC «Lityn dairy. Recommendations for improving the level of economic and financial state of the company.

Keywords: potential, economic potential, production capacity, the resources of the enterprise management.

Досягнення високої конкурентної позиції на ринку, забезпечення рентабельної та ефективної діяльності підприємства можливі лише за умови реалізації якісних організаційно-управлінських рішень. Це безпосередньо залежить від рівня економічного потенціалу підприємства та розміру його резервів. Сучасне середовище функціонування підприємства характеризується високим рівнем складності, динамізмом невизначеності. Найважливішою умовою процвітання фірми є постійне удосконалення інструментів управління, швидке прийняття організаційних рішень, правильне визначення пріоритетних напрямів розвитку. В зв'язку з цим об'єктивна оцінка економічного потенціалу і використання його доступних резервів дозволять ефективно управляти підприємством. Актуальність проблеми ефективності використання потенціалу підприємства підсилюється тим, що існування конкуренції між підприємствами вимагає більших інвестицій у розвиток і вдосконалення матеріально-технічної бази підприємства, а переважна більшість підприємств не мають необхідних коштів для розвитку виробництва.

Сутність, особливості та проблеми управління економічним потенціалом підприємства досліджувались у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: О.В. Ареф'єва, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, І.П. Отенко, О.С. Федонін та ін. Однак недостатньо уваги приділено вивченню особливостей механізму управління економічним потенціалом на різних стадіях життєвого циклу підприємства, що, на наш погляд, є важливим та актуальним завданням у сучасних умовах мінливості.

Обґрунтовано, що потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень. Економічний потенціал – це сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників середовища бути спрямовані на реалізацію діяльності підприємства, метою якої є задоволення нових потреб суспільства та є сукупністю виробничих, фінансових, маркетингових, інформаційних і інших можливостей досягнення цілей підприємства. Основними елементами економічного

потенціалу підприємства є трудовий, виробничий, фінансовий, інноваційний та інформаційний потенціали.

ПрАТ «Літинський молочний завод» використовує не досить ефективно свій економічний потенціал.

Удосконалена модель управління процесом підвищення економічного потенціалу при формуванні стратегічних рішень дає можливість повністю провести аналіз та оцінку економічного потенціалу підприємства та на основі проведеного аналізу удосконалити чи запропонувати нову стратегію розвитку підприємства та підвищення економічного потенціалу. Провівши SWOT –аналіз ми визначили слабкі та сильні сторони підприємства, а також основні можливості та загрози і було визначено, що стратегією на ПрАТ «Літинський молочний завод» за матрицею Ансоффа є стратегія розвитку товару. Стратегія розвитку товару (освоєний ринок — новий товар) передбачає створення нових модифікацій товару для існуючих ринків, що саме і відбувається на ПрАТ «Літинський молочний завод».

З метою підвищення рівня економічного потенціалу було визначено такі заходи як заміна застарілого обладнання на більш прогресивне, модернізації виробничого та допоміжного обладнання. Впровадження програмного засобу «HR», що призначена для автоматизації ведення обліку персоналу підприємства будь-якого профілю та масштабу потребує 5052,20 грн./рік, термін окупності витрат на впровадження нового програмного засобу «HR» становить 0,9 року, тому придбання програмного засобу вважається економічно ефективним, підвищення прибутку за рахунок зниження собівартості, скорочення адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, збільшення випуску найбільш рентабельних видів продукції за рахунок вдосконалення та розробки нових механізмів продажу продукції.

Мороз Олег Васильович – д-р. екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, ovmorozz@ukr.net

Лі Цзячен — студент групи МОЗ-16м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет.

Moroz O.V. – Dr. Sc. (Ec.), Professor, chair of Management, Marketing and Economics Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, ovmorozz@ukr.net

Lee Chziachen — student of Faculty of Management and Informational Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

АДАПТАЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Обґрунтовано концептуальні та методичні засади і розроблено прикладні рекомендації щодо удосконалення антикризового управління на підприємствах машинобудування. Уточнено категорію «антикризове управління»; проведено оцінювання основних проблем антикризового управління в Україні; розкрито методичні підходи до оцінювання рівня антикризового управління на підприємствах; досліджено стан та тенденції розвитку машинобудування; на прикладі ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» здійснено аналізування підприємства загалом та стану його антикризового управління зокрема; розроблено рекомендації щодо удосконалення антикризового управління підприємства та проведено прогнозування його антикризового потенціалу.

Ключові слова: антикризове управління, криза, оперативний рівень, стратегічний рівень.

Abstract

Received conceptual and methodical principles and developed by applied recommendations on improvement of crisis management at the enterprises of mechanical engineering. The category "personnel management"; conducted evaluation of the main problems of crisis management in Ukraine; revealed methodological approaches to evaluation of the level of crisis management in enterprises; investigated the situation and development trends of mechanical engineering; for example, the PSC Kharkiv machine building plant 'svitlo shakhtarya' carried out analysis of enterprises in General, and the State of his crisis management in particular; the recommendations concerning improvement of crisis management of enterprise and prediction of its anti-crisis capacity.

Keywords: crisis management, crisis, operational level, strategic level.

Протягом останніх років чинник кризи відігравав найважливішу роль на підприємствах у переважній більшості галузей національної економіки. Динамічність ринкового середовища, посилення конкурентної боротьби в усіх сферах економіки, кризові явища – основні характеристики сучасного стану національної економіки. В Україні нестабільний стан підприємств машинобудування відображається через погіршення фінансово-господарських результатів їх діяльності, нездатність отримувати прибуток, наслідком чого може бути банкрутство. Подолання кризового стану підприємства потребує адекватного та унікального у кожному конкретному випадку комплексного застосування антикризового управління з метою мінімізації ризику втрати контролю над ситуацією та розвитку її за стихійним, деструктивним сценарієм.

Питання сутності, специфіки, завдань та інструментарію антикризового управління стали предметом наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Е. Альтман, С. Беляєва, П. Грінер, Р. Таффлер, І. Бланк, О. Градов, В. Кошкіна, Г. Іванова, О. Мороз, І. Шварц, А. Чернявський, Л. Лігоненко, О. Стоянова, О. Терещенко, Л. Ситник та ін. Результати аналізу найбільш розповсюджених на сьогоднішній день вітчизняних та зарубіжних моделей прогнозування банкрутства дозволяють стверджувати, що всі вони потребують уточнення при застосовуванні для оцінювання стану сучасних вітчизняних підприємств України, оскільки не враховують особливостей сучасної економічної ситуації в країні, галузевої приналежності, специфіки формування капіталу та інших аспектів. Серед моделей виділено: вітчизняну методику оцінювання ймовірності настання банкрутства на основі показника поточної платоспроможності, з поміж західних методик – модель Зайцевої, а також за методику Бівера.

Проаналізовано сучасний стан, головні тенденції динаміки результатів діяльності підприємств машинобудування. Виявлено та систематизовано склад та характер факторів, які найбільше впливають на їх діяльність, основні проблеми та перспективи подальшого розвитку. Встановлено, що індекс промислової продукції знижується з кожним роком як для підприємств машинобудування, так і для промисловості в цілому до 2015 року включно, що є негативним. Проте, з 2016 року спостерігається

позитивна динаміка, а саме збільшення обсягу реалізованої продукції машинобудування на 2%, а промисловості в цілому – на 2,8%. Ці незначні зрушення в динаміці свідчать про зміну вектору тенденцій, що позитивно характеризує тенденції розвитку машинобудування.

Здійснено оцінювання антикризового управління у розрізі ймовірності виникнення ризику банкрутства ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» здійснено за моделлю Зайцевої, моделлю Бівера та методикою, що використовувалася відповідно до вітчизняного законодавства.

На прикладі ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» запропоновано організаційні заходи підвищення ефективності антикризового управління. Розроблена модель удосконалення антикризового управління підприємством, яка відображає складний взаємопов'язаний комплекс стратегічних і оперативних заходів, кожен з яких підпорядковується єдиній меті, цілям і завданням, пов'язаних з реалізацією антикризової політики підприємства, а її елементи можуть мати як захисний, так і наступальний характер. З врахуванням того, що одним із напрямів успіху діяльності підприємства та покращення його фінансового стану є вибір оптимальної антикризової стратегії управління, то для вибору оптимальної антикризової стратегії розроблено модель етапності здійснення антикризової стратегії.

Мороз Олег Васильович – д-р. екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, ovmorozz@ukr.net

Олійник Тетяна Миколаївна — студент групи МОЗ-16м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет.

Moroz O.V. – Dr. Sc. (Ec.), Professor, chair of Management, Marketing and Economics Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, ovmorozz@ukr.net

Oliynyk Tetyana Mykolayivna — student of Faculty of Management and Informational Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено теоретичні та прикладні засади підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства (на прикладі ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»). Проведено комплексне оцінювання економічних результатів збутової діяльності досліджуваного підприємства. На прикладі цього підприємства запропоновано напрям підвищення ефективності збутової діяльності на основі впровадження систем планування розподілу та електронного обліку, а саме DRP та CRM, а також ряду інших нових методів управління збутовою діяльністю, таких як введення нових систем обліку та управління клієнтами з орієнтацією на споживачів; представлено економічне обґрунтування вигідності проекту.

Ключові слова: підприємство, ефективність, управління, збутова діяльність.

Abstract

Studied theoretical and applied principles of efficiency management of zbutovoi activity of the enterprise (for example "Morshyn mineral water plant" Oscar "). Conducted a comprehensive evaluation of economic results of the marketing activities of the enterprises. For example, this company asked the direction of increase of efficiency of marketing activities on the basis of the implementation of the planning of distribution and electronic accounting, namely, DRP and CRM, as well as a number of other new methods of zbutovoi activity, such as the introduction of new accounting systems and customer management with a focus on consumers; presented study utility project.

Keywords: enterprise, efficiency, management, sales activities.

На будь-якому підприємстві господарська діяльність пов'язана з одержанням прибутку. В результаті цього важливою складовою на підприємстві є збутова діяльність як заключний етап створення, виробництва і розповсюдження кінцевої продукції. Вивчення основ ефективності збутової діяльності є актуальним для всіх підприємств і відіграє важливу роль у системі виробничих відносин.

Проведене дослідження у ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» виявило, що прийняття концепції маркетингу на підприємстві змінює методи, за допомогою яких досягаються цілі виробництва і збуту продукції. За рахунок інтеграції функції маркетингу у систему управління підприємством здійснюється глибше й ефективніше поєднання збуту із дослідженням ринкової ситуації, плануванням асортименту продукції, змінюється характер роботи, пов'язаної з реалізацією продукції. Ефективність просування товарів до споживачів у значній мірі залежить від оптимальності вибору підприємством каналу збуту. Підприємство повинно постійно відстежувати стан каналів розповсюдження товарів, мати інформацію про кількість рівнів каналів та конкретний склад його учасників. Дана інформація дозволяє оцінити швидкість, час, ефективність руху та цілісність товарів під час їх доставки від виробника до кінцевого споживача.

Визначено, що розуміння основних категорій збуту має бути основою для формування організаційного, методичного та матеріально-технічного забезпечення збутової діяльності промислового підприємства. Саме такий підхід забезпечить ефективний збут продукції підприємства.

Аналіз та оцінка збутової ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» дає змогу зробити висновок щодо прогресивних змін в показниках діяльності підприємства протягом останніх років. Даний суб'єкт господарювання широко використовує в своїй діяльності практику маркетингових досліджень, має розвинену систему каналів розподілу продукції (власну дистрибуційну мережу), налагоджене складське господарство, здійснює ефективні заходи із просування продукції на ринок. Така ситуація свідчить про поступовий перехід даного виробника на концепцію маркетингу, яка встановлює перевагу ринкових вимог споживача над виробничими. Проте

варто зауважити, що цей шлях є досить складним і вимагає значних організаційних змін. Саме тому в управлінні збутовою діяльністю досліджуваного підприємства виявлено ряд недоліків.

Для вдосконалення збутової діяльності на ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» було запропоновано впровадження систем планування розподілу та електронного обліку, а саме DRP та CRM. Система управління та планування розподілу продукції DRP дає змогу не тільки враховувати кон'юнктуру ринку, а й активно впливати на неї. Використовуючи систему DRP, підприємство має можливість зменшити витрати, пов'язані зі збереженням, транспортуванням, переробкою вантажів. Ця система також дає змогу визначити оптимальні розміри складських площ, обрати оптимальний вид транспорту.

Підводячи підсумки можна стверджувати, що одним із найважливіших чинників підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємств, зокрема ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар», є використання нових методів управління збутовою діяльністю, таких як введення нових систем обліку та управління клієнтами. Важливим є постійне вдосконалення збутової діяльності та орієнтація на споживачів. Враховуючи перенасичення ринку, необхідною умовою є підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Карачина Наталя Петрівна — д-р. екон. наук, професор, професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Тисячук Ірина Олегівна — студентка групи МОЗ-16м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет

Natalia Karachyna – Dr. Sc. (Ec.), Professor, Professor of Management, Marketing and Economics Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Iryna Tysiachuk – student of Faculty of management and informational security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

СУЧАСНА КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ І ЦІЛІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглядаються основні теоретико-методичні засади управління кадровою політикою підприємства, способи її аналізу та шляхи удосконалення. Проаналізовано кадрову політику ПрАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея» та проведено економічне оцінювання фінансових результатів досліджуваного підприємства. Для підприємства було запропоновано шляхи удосконалення кадрової політики, а саме вибрано заходи та здійснена оцінка їх ефективності.

Ключові слова: кадрова політика, трудові ресурси, кадровий потенціал, легка промисловість, організаційна культура.

Abstract

The main theoretical and methodological principles of management of personnel policy of the enterprise, methods of its analysis and ways of improvement are considered. The personnel policy of PJSC «Khmelnitsky garment factory «Lileya» is analyzed and economic evaluation of financial results of the investigated enterprise is carried out. The company offered ways to improve personnel policy, namely, selected measures and evaluated their effectiveness.

Keywords: personnel policy, labor resources, personnel potential, light industry, organizational culture.

Вступ

В умовах безперервного розвитку економіки і соціальних змін важливого значення набуває питання кадрової політики підприємства, оскільки персонал – це найбільш значимий ресурс організації, його формування та збереження безпосередньо впливає на результати діяльності підприємства. Таким чином, вкладання коштів у людські ресурси є фактором перспективного розвитку і виживання підприємства. Важливим елементом стратегії будь якого підприємства є його кадрова політика, адже вона є визначальним напрямком кадрової роботи підприємства, включає в себе основні принципи, методи і прийоми по відношенню до роботи з персоналом для створення і збереження кадрового потенціалу, необхідного для досягнення основних цілей і завдань підприємства.

Результати дослідження

Нинішній менеджмент розцінює людські ресурси як один з найважливіших джерел конкурентних пріоритетів організації, тому потрібно створювати і постійно вдосконалювати системи управління персоналом, зіставляючи завдання зі змістом кадрової політики та цілями організації, її стратегією і постійно змінювати та покращувати структуру підприємства.

Саме слово «політика» можна трактувати по різному, а саме:

- у досить широкому значенні «політика» (від грецької - politike - мистецтво управління державою) - це така робота органів державної влади і державного управління, яка відображає устрій суспільства та структуру економіки країни і також працю різних класів суспільства, політичних партій, організацій, угруповань із своїми інтересами та метою;
- інше значення слова «політика» - це загальний напрямок, стилі та методи якими керуються політичні партії та органи державної влади у своїх відносинах до власного народу та до інших країн, тобто їх внутрішня і зовнішня політики;
- у більш вузькому значенні, слово «політика» - це такий набір правил та методів, які мають за мету досягнення чогось і при цьому окреслюють відношення з людьми.

Узагальнивши вище сказане можна підкреслити, що політика організації – це певна система правил і норм, яких дотримуються працівники підприємства, як у внутрішньому так і у зовнішньому середовищі діяльності організації [1].

Практика показує, що головною перевагою провідних підприємств світу є саме їхній винятковий та унікальний кадровий склад з достатньо високим рівнем корпоративної культури, що в свою чергу робить підприємство ще продуктивнішим і цікавим для інших, здібних працівників та утримує їх в організації. Так, результати праці висококваліфікованих і зацікавлених в успіху фірми робітників, в свою чергу, створюють чудову репутацію для підприємства, приваблюють нових споживачів та нових співробітників. Основною метою таких організацій є сприяння зростанню та підвищення рівня майстерності для своїх працівників, їхній кар'єрний розвиток і зростання. Таким чином, актуальним є виявлення і вивчення особливостей роботи таких провідних підприємств та застосування їх досвіду на вітчизняних організаціях для покращення та ефективної роботи кадрових служб і формування кадрової політики [2].

Отже, інвестувати в людські ресурси вигідно, адже це є довгостроковим фактором розвитку, удосконалення, виживання та підвищення конкурентоспроможності будь якого підприємства, тому можна з упевненістю сказати, що однією із головних складових полики організації є її кадрова політики, яка втілює у собі основні принципи, правила та філософію щодо управління персоналом на підприємстві.

Дослідженням особливостей кадрової політики на підприємствах різних країн світу займалось багато науковців, тому учені мають різні погляди на визначення терміна «кадрова політика». Розглянемо його визначення з точки зору різних авторів (табл. 1.)

Таблиця 1- Тлумачення поняття «кадрова політика»

Автор	Визначення поняття «кадрова політика»
Балабанова Л. В. [3]	Кадрова політика – це система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи з персоналом, її форми і методи. Кадрова політика визначає генеральний напрямок і основи роботи з кадрами, загальні і специфічні вимоги до них і розробляється власниками підприємства, вищим керівництвом, кадровою службою
Воронкова В. Г. [4]	Кадрова політика – це система прийомів, навичок, способів, форм і методів кадрової роботи, які розробляються і застосовуються в практиці державних органів і окремих організацій
Віннікова В.А. [5]	Кадрова політика – це цілісна кадрова стратегія, яка об'єднує різні форми кадрової роботи, стиль її проведення в організації та плани з використання робочої сили. Кадрова політика повинна збільшувати можливості підприємства реагувати на потреби технології й ринку в майбутньому.
Сгоршин А.П. [6]	Кадрова політика - це визначення генеральної лінії та принципові настанови в роботі з персоналом на довготривалу перспективу.
Єремін Б.Л. [7]	Кадрова політика – це головний напрям у роботі з кадрами, набір основних принципів, що реалізуються кадровою службою підприємства.
Пархімчик Є. П. [8]	Кадрова політика – це сформульовані (усно або письмово) принципи, пріоритети, норми, правила роботи з кадрами, обов'язкові для всіх учасників процесу управління персоналом, які направлені на досягнення завдань і стратегічних цілей організації, та використовуються з урахуванням постійних змін у внутрішньо організаційних умовах і вимогах зовнішнього середовища
Стец В.А., Стец І.І., Костючик М.Ю. [9]	Кадрова політика – це цілісна кадрова стратегія, яка об'єднує різні форми кадрової роботи, стилі її проведення в організації і плани використання робочої сили.
Стрехова С.В. [10]	Кадрова політика – система теоретичних поглядів, ідей, принципів, які визначають основні напрями роботи з персоналом, її форми і методи

Аналіз низки інформаційних джерел [3–10] показав, що наведені визначення досить чітко відображають суть терміна «кадрова політика, але водночас досить складно виділити одне єдине визначення цього поняття тому, що кожне підприємство має свою філософію, прийоми і методи управління персоналом відштовхуючись від основних цілей та завдань організації. З іншого боку, різноманітність підходів до розробки кадрової політики створює можливості для її перегляду, обґрунтування, розвитку та вдосконалення.

Отже, на основі аналізу літератури, присвяченій визначенню сутності поняття кадрової політики, можемо зробити висновок, що кадрова політика – це визначальний напрямок кадрової роботи підприємства, основні принципи, методи і прийоми по відношенню до роботи з персоналом для створення і збереження кадрового потенціалу необхідного для досягнення основних цілей і завдань підприємства.

Формування кадрової політики відбувається під впливом багатьох факторів, а саме на неї вплива-

ють: держава, керівництво підприємства, поведінка людей у суспільстві та самі робітники. На сьогоднішній день відбуваються досить вагомі зміни в самій суті та принципах політики управління кадрами, адже керівники підприємств збагнули, що саме акцент на персоналі та створення високопродуктивного кадрового ядра і є запорукою успіху організації в цілому.

Об'єкт кадрової політики організації – це працівники фірми, суб'єктом кадрової політики виступає порядок керування працівниками фірми, що починається з керівників на усіх рівнях і кадрової служби.

Висновки

Розгляд сутності, значення та цілей кадрової політики підприємства показав, що кадрова політика є вирішальним напрямком кадрової роботи підприємства і включає основні принципи, методи і прийоми роботи з персоналом для створення і збереження кадрового потенціалу, необхідного для досягнення основних цілей і завдань підприємства. Основна мета кадрової політики – це своєчасний підбір, адаптація, розвиток персоналу, підвищення ефективності виробництва через мотивацію праці та досягнення стратегічних цілей підприємства для отримання максимального прибутку. Основною метою планування політики підбору кадрів є реалізація частин загального плану розвитку підприємства щодо забезпеченості його робітниками у необхідній кількості, підходящої кваліфікації та продуктивності, з оптимальними витратами на найм та утримання.

Список використаної літератури

1. Виноградський М.Д. Управління персоналом: навч. посіб. / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 502 с.
2. Ярошик І. В. Формування кадрової політики підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Ярошик // Соціально-гуманітарні науки. – 2012. - – Режим доступу до ресурсу: <http://www.srw.kspu.edu/?p=686>
3. Балабанова Л. В. Управління персоналом : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Центр учб. л-ри, 2011. – 468 с.
4. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади: навч. посіб. / Воронкова В. Г. – К. : Професіонал, 2006. – 576 с.
5. Віннікова В. А. Шляхи формування кадрового потенціалу торговельних підприємств / В. А. Віннікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2011_1_103.pdf
6. Егоршин А. П. Управление персоналом: учебник для вузов / А. П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2008. – 346 с.
7. Базарова Т. Ю. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
8. Пархимчик Е. П. Кадровая политика организации : учеб. пособие / Е. П. Пархимчик. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2011. – 128 с.
9. Стец В. А. Менеджмент персоналу: навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей / В. А. Стец, І. І. Стец, М. Ю. Костючик. – Тернопіль: Лілея, 1996. – 180 с.
10. Стрехова С. В. Кадрова політика: важелі впливу на ефективність, механізми та інструменти реалізації / С. В. Стрехова. – Вінниця: Економічний часопис-XXI, 2012. – С. 3-12.

Лілія Миколаївна Благодир — канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Світлана Олегівна Олійник — студентка групи МОЗ-16м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, e-mail: oliynyk_9@meta.ua

Lilija M. Blagodyr – Cand. Sc. (Ec.), Assistant Professor of Management, Marketing and Economics Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Svitlana O. Oliynyk — student of Faculty of management and informational security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: oliynyk_9@meta.ua

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглядаються теоретико-методичні засади управління конкурентоспроможністю підприємства, фактори впливу та стратегії конкурентоспроможності. Здійснено оцінювання стану та тенденцій розвитку кондитерської промисловості, проведено аналізування основних абсолютних та відносних показників діяльності підприємства ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» і здійснено оцінювання рівня його конкурентоспроможності. На основі отриманих результатів показників конкурентоспроможності запропоновано низку рекомендацій щодо удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, управління, конкуренція, стратегія.

Abstract

Theoretical and methodological foundations of the management of enterprise competitiveness, factors of influence and competitiveness strategy are considered. The status and trends of the development of the confectionary industry, conducted a major review of absolute and relative indicators of activity of the enterprise PJSC «Lvov pastry factory "Svitoch" and carried out the evaluation of the level of its competitiveness are evaluated. Based on the results of the indicators of competitiveness a number of recommendations for improving the management of the enterprise's competitiveness is proposed.

Keywords: competitiveness, management, competition, strategy.

Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства є актуальним питанням. Сучасний етап розвитку економіки України висуває якісно нові вимоги до управління конкурентоспроможністю підприємств. Умови формування ринкових відносин в Україні, які характеризуються динамічністю зовнішнього середовища, зниженням платоспроможності населення, загостренням конкурентної боротьби, підвищенням рівня комерційного ризику, тяжким фінансовим станом більшості підприємств потребують пошуку нових способів виживання підприємств та забезпечення їхнього ефективного функціонування. У зв'язку з цим виникає необхідність у вдосконаленні управління конкурентоспроможністю підприємства шляхом використання сучасних принципів менеджменту, маркетингу, забезпечення стратегічного підходу до їхньої діяльності.

Дослідженням проблематики роботи займалися такі вчені як А.М. Азриліян, А.Ю. Юданов, Б.А. Райзберг, К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, М. Портер, П.С. Зав'ялов, В.А. Кредісов, Г.Я. Киперман, Ю.Б. Іванов, К.В. Мазур, М.І. Круглов, Н.І. Перцовський, Н.П. Тарнавська та багато інших. На підставі різних позицій вчених щодо трактування поняття конкурентоспроможності надано його удосконалене визначення, за яким конкурентоспроможність трактується як здатність фірми до ведення відмінних процесів виробництва від конкурентів або комплексна порівняльна характеристика системи безперервно взаємодіючих факторів по надбанню та утриманню конкурентної переваги, що дає можливість ведення ефективної господарської діяльності в умовах конкурентного ринку на усіх рівнях економіки. Визначені проблеми забезпечення управління стратегією конкурентоспроможності, а саме: відсутність економічних умов для відтворення конкурентних можливостей підприємств; відсутня підтримка з боку держави інформаційних переваг підприємств; проблема в удосконалюванні нормативно-правової бази з охорони інтелектуальної власності й передачі технологій; відсутність балансу між економічними інтересами держави і підприємств та інші.

Проведено оцінювання різних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності, такі як графічний метод, матричні методи, табличний метод, розрахункові методи. Серед них було вибрано методу, за якою необхідно розрахувати інтегральний показник, який передбачає узагальнення таких складових: ефективність виробничої діяльності підприємства, фінансовий стан підприємства, ефективність організації збуту та просування товарів, конкурентоспроможність товару.

Здійснено аналізування кондитерської промисловості, що визначило такі основні тенденції її роз-

витку: через затяжні кризові явища в національній економіці і постійне падіння платоспроможного попиту відбувається падіння обсягів споживання кондитерської продукції; через зменшення платоспроможності населення відбувається переорієнтація споживачів на більш дешеву, але не менш якісну продукцію. Відносно зовнішньоторгівельної діяльності, то вітчизняні виробники мають перспективу збільшити експортні поставки на європейський та азійські ринки. Для прискорення виходу на світовий ринок необхідно: залучення інвестицій власників брендів, наявність широкого асортименту продукції, високі темпи урбанізації, сильні маркетингові стратегії, залучення додаткового акціонерного капіталу, підвищення якості і введення інноваційних технологій.

Оцінювання діяльності ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» показало, що це сучасне високотехнологічне, науково містке підприємство, що динамічно розвивається. З метою удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємства запропоновано створення команди, маркетингові пріоритетом діяльності яких стане використання методу прямого контакту з клієнтом; максимальну активізацію збутової діяльності; розробку нової системи ціноутворення та удосконалення стратегії диференціації; збільшення частки ринку на 3%. Після втілення вище наведених пропозицій та рекомендацій фінансовий стан ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» покращиться, що водночас сприятиме посиленню та його конкурентоспроможності.

Мороз Олег Васильович – д-р. екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, ovmorozz@ukr.net

Шастун Аліна Володимирівна — студент групи МОЗ-16м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет.

Moroz O.V. – Dr. Sc. (Ec.), Professor, chair of Management, Marketing and Economics Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, ovmorozz@ukr.net

Shastyn Alina Volodymyrivna — student of Faculty of Management and Informational Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-БРЕНДИНГУ В МАРКЕТИНГУ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Актуальність і розвиток інтернет-брендингу в сучасній маркетинговій діяльності. Обґрунтовано необхідність використання інтернет-брендингу в сучасному маркетингу українських підприємств. Описано головні переваги і засоби просування брендів компаній через інтернет-мережу.

Ключові слова: бренд, інтернет-брендинг, маркетинг.

Abstract

The relevance and development of Internet branding in modern marketing activities. The necessity of using Internet branding in modern marketing of Ukrainian enterprises is substantiated. The main advantages and means of promoting brands of companies through the Internet network are described.

Keywords: brand, Internet – branding, marketing.

Відкриття технічних можливостей у ХХІ столітті, особливе активне поширення Інтернету та поява електронної торгівлі вносять свої корективи в те, як діє бізнес, як формується попит на продукцію, який зорієнтований на смак споживачів і, відповідно, як будується успішний бренд. Однією з важливих задач маркетингу є створення не миттєвої, а довгострокової споживчої переваги до даної фірмової або товарної марки серед існуючих на ринку. Процес створення довгострокової купівельної переваги розглядається як діяльність за поданням покупцеві якісного товару чи послуги, ознайомлення його з особливостями продукту порівняно з запропонованими аналогами, формуванню у свідомості споживачів стійких асоціацій, вражень, пов'язаних з цим товаром, його маркою. Ці асоціації, як образне з'єднання окремих вражень у загальну, яскраву і стійку картину взаємозалежного уявлення споживача про товар, називають брендом. Брендинг здійснюється за допомогою певних прийомів і методів, що дозволяють подати розроблений бренд до покупця і не тільки сформувати в його свідомості імідж марки товару, але і надати йому допомогу у сприйнятті функціональних і емоційних елементів [1]. З кожним днем відбувається трансформування маркетингу, формується бажання встановлення довгострокового збільшення продажів і мати перевагу над конкурентами. На даний час ринок перенасичений прямою рекламою, суспільство більше довіряє відгуку на сайті, ніж рекламі з екрану. Як наслідок, з'являються нові методики та способи просування, які спрямовані на природність поширення інформації, прозорість та довгостроковість відносин бренда із споживачем. Одним із нових способів просування товару стало введення інтернет-брендингу. Інтернет – брендинг представляє собою один з найважливіших інструментів формування будь-якої компанії чи підприємства. Він забезпечує додаткові переваги у вигляді формування позитивного іміджу або підвищення лояльності споживачів. Також на відміну від традиційних рекламних технологій, інтернет-брендинг надає можливість мати діалог із споживачем, а також, з фінансової точки зору, його вартість значно дешевша.

Дослідженню розвитку брендингу, а також брендових стратегій присвячена велика кількість робіт вчених, серед яких напрацювання таких науковців: Л.Балабанова, О.Зозульова, О.Кендюхова, А.Устенко, В.Пустотіна, Л.Шульгіна та ін. Однак тема інтернет-брендингу залишається недостатньо дослідженою та потребує подальшої оцінки щодо майбутніх перспектив.

Брендинг в Україні має високу тенденцію до розвитку, незважаючи на те, що більшість з них перебувають лише на початковому етапі життєвого циклу, але їх вартість щорічно стрімко

зростає. Загалом населення як України, так і світу все більше практикує та знаходиться у віртуальному просторі, де відбувається постійний обмін оновленою інформацією, знаннями, а також новинами про новинки певних видів товарів чи послуг, даний фактор спонукає до залучення брендингу в Інтернет мережу. Найвагомішими ринками у вітчизняному рейтингу українських компаній і брендів проекту «GVардія брендів» (за загальною вартістю компаній) сьогодні є: мобільний зв'язок, гірничо-металургійний комплекс, автомобілебудування, промислова хімія, машинобудування і телекомунікації [2]. Загалом, даний розподіл відповідає світовим стандартам, за винятком гірничо-металургійного комплексу і промислової хімії, але це ключові галузі саме української економіки. У світовому рейтингу на перших позиціях фігурують ринки високих технологій. На сьогодні, багато керівників масштабних підприємств не до кінця розуміють значимість інтернету та високих технологій у сфері розвитку бізнесу. Як зауважив С. Займан : «Кінець маркетингу, яким ми його знаємо», що традиційний маркетинг знаходиться на межі вимирання. Це вказує на те, що всесвітня глобальна мережа пропонує широкий та перспективний спектр послуг для зростання розвитку фірм. Виділяють такі категорії брендів, які представлені на світовому та українському інтернет-ринку [3]:

1. Контент- проекти
Новинні (наприклад vin.info.ua, ukr.net.ua);
Тематичні (<http://www.molecula.club/> - сайт присвячений вивченню молекулярної медицини)
Галузеві (ukrmach.dp.ua – сайт машинобудування України);
Пошукові системи і класифікатори (так звані "системи управління трафіком"). За своєю суттю вони є фрагментом контенту з великою кількістю посилань на інші ресурси Інтернету. Серед таких представників Meta, UaPortal та ін.
2. Онлайн-сервіси. Сюди включаються поштові сервіси ([gmail/mail.ru](mailto:gmail.com)); ресурси пошуку роботи (work.ua, job.ua);
3. Інтернет – послуги. До цієї категорії належать компанії ,щодо надання послуг у мережі. Тобто інтернет-агенції, провайдери, web-розробники та ін.
4. Електронна комерція. До цієї категорії належать електронні магазини (наприклад allo.ua), системи готівкових платежів в Інтернеті (webmoney.ua) та інші.
5. Бренд, перенесений з офлайн-бізнесу. Зараз уже все важче уявити компанію, що успішно працює, без свого представництва в Інтернеті. Першими в цій галузі стали телекомунікаційні, комп'ютерні компанії, а Інтернет слугував тільки інформаційно-презентаційним наповненням. На даний час це вже вважається як звичайне явище, щоб кожна фірма, не обов'язково це має бути саме визнана компанія, мала свій сайт задля заохочення та надання інформації про себе споживачам. Зараз на Інтернет-представництва покладається ще й роль потужного маркетингового інструменту.

Данелюк А. пропонує таку класифікацію брендів у мережі [4] :

1. Інсайд-бренд (Inside Brand) – бренд бізнесу, який будується виключно в Інтернеті. (наприклад Inside U – український бренд одягу)
2. Аутсайд-бренд (Outside Brand) – бренд, у створенні та просуванні якого Інтернет виступає допоміжним інструментом. (наприклад, [pikamedisan](http://pikamedisan.com) – бренд жіночого одягу, де інтернет ресурс, як додаток до самої структури).

Дослідження, яке виконано компанією Factum Group Ukraine вказує, що на січень 2018 року кількість інтернет-користувачів становить 64,04%, з кожним роком відсоток підвищується, що вказує на актуальність введення інтернет-брендингу в Україні [5]. Оскільки, більша частина населення ознайомлюється із інформацією про будь-який продукт, шляхом реклами або відгуків, які відображаються на просторах глобальної мережі. Так як, даний вид брендингу для українського ринку є нововведенням і лише встановлюється, то конкуренція в цій галузі невисока.

На основі цього можна виділити переваги та недоліки і-брендингу для українських компаній:

Спочатку слід виділити переваги, основними з яких є:

1. Комунікація із суспільством. Це чудова можливість для спілкування із цільовою аудиторією, альтернативна можливість надання великої кількості інформації у будь-якому вигляді (текст, фото, аудіо- та відеоінформації), можливість напряму мати зв'язок із споживачами, через електронну пошту, соціальні мережі. Саме такий спосіб спілкування із споживачами дає можливість перевірити, чи користуватиметься даний товар попитом, чи

навіть якщо даний продукт випущений на ринок, є можливість сприяти подальшому успіху бренду, це дає можливість отримати миттєвий зв'язок: пізнати смаки та пропозиції споживачів, у майбутньому включити ці відомості для корегування даної стратегії для підвищення ефективності стратегії інтернет-брендингу.

2. Оперативність. Завдяки глобальній мережі є можливість із невідомого продукту за декілька годин розробити популярний, високоякісний товар, і все це, лише за допомогою реклами.
3. Інтерактивне спілкування.
4. Низька вартість. Перспектива витратити мінімум коштів для кожної компанії, чи фірми є позитивним фактором, тому саме інтернет-брендинг дає можливість просунути товар з найменшими витратами. Звісно, кожен випадок є унікальним, та вартість залежить від мети, але в будь-якому випадку витрати на одного споживача, являтимуться нижче, ніж при використанні «традиційного» брендингу.
5. Вимірюваність. Інтернет дає можливість до прогнозування результатів та відслідковування статистики: наприклад, заздалегідь взнати кількість запитів у пошукових системах по ключовим словам, виявлення кількості та певної категорії відвідувачів, кількість відгуків цільової аудиторії та ін. Це зменшує ризиковість брендингу.
6. Технологічність. Поширення інформації завдяки високоінтелектуальним технологіям.
7. Таргетинг – можливість співпраці лише із зацікавленою цільовою аудиторією, не охоплюючи зайвий сегмент. Відбувається це завдяки відбору по певним параметрам (вік, стать, інтереси).
8. Немає обмежень - ні географічних, ні часових

В той же час існують чималі недоліки інтернет-брендингу:

1. Охоплення аудиторії. Все ж таки інтернетом користуються не всі ланки населення, на даний час це аудиторія віком 18-55 років. Загалом це люди з активною життєвою позицією, які слідкують за новинами на українських просторах.
2. Ефективність. Не завжди брендинг може позитивно впливати на просування фірми, деякі компанії будуть успішно проявлятися у мережі, деякі матимуть певні труднощі. В будь-якому випадку, слід промоніторити та зважити всі плюси та мінуси бренду, та бажано проконсультуватись із спеціалістом.
3. залучення нових спеціалістів, тобто додаткові витрати, на створення сайтів. Оскільки не кожен здатний самостійно створити та подати в презентабельному варіанті.
4. Можливі певні складності щодо охоплення та зайняття певної ніші на ринку.

Починаючи з 2006 року, щорічно відбувається дослідження щодо провідних брендів світу за їх загальною вартістю. В табл. 1 відображені топ-10 позицій найдорожчих світових брендів 2017 року представила міжнародна консалтингова компанія Interbrand, яка спеціалізується на оцінці інтелектуальної власності.

Таблиця 1 – Топ-10 найдорожчих брендів у 2017 році [6].

№	Бренди	Вартість, млрд.дол.США	Індустрія
1	Apple	184,2	Технології
2	Google	141,7	Технології
3	Microsoft	80	Технології
4	Coca-Cola	69,7	Безалкогольні напої
5	Amazon	64,8	Роздрібна торгівля
6	Samsung	56,2	Технології
7	Toyota	50,3	Автомобільна
8	Facebook	48,2	Медіа
9	Mercedes-Benz	47,8	Автомобільна
10	IBM	46,8	Технології

Перше місце у світовому рейтингу брендів 2017 року займає ТМ корпорації Apple із вартістю 184,2 млрд. дол. США. Порівнюючи із рейтингом 2016 року, ТМ не зрушила з місця та залишається лідером, причому відбулось зростання вартості бренду на 38,3 млрд. дол. США. На другому місці так і залишається ТМ корпорації Google, але порівнюючи із 2016 роком. Вартість також зросла на 47,52 млрд. дол. США. Аналізуючи 2016 та 2017 рр. спостерігається стрімкий зріст високотехнологічної сфери Microsoft з 5 місця в рейтингу на 3, та з підвищенням вартості бренду на 12,3 млрд. дол. США. Coca-Cola з 17 місця 2016 року перейшла на 4 місце 2017 року, де

відбулось зростання 35,5 млрд. дол. США. А американська компанія, наймасштабніша в світі серед відомих інтернет-брендів Amazon зійшла на сходінку нижче, та відбулось скорочення на 4,8 млрд. дол. США порівняно із рейтингом 2016 року. Також із третьої позиції на шосту змістився відомий бренд Samsung тобто знизилась вартість на 26,99 млрд. дол. США. Збільшилась вартість та потрапили в топ-10 : Toyota (+7.24), Facebook (+14.2), Mercedes-Benz (+15.8), IBM (+15 млрд.дол.).

До найбагатших брендів України на 17.11.2017 належать компанії, які наведені у табл. 2.

Таблиця 2 – Топ-10 найдорожчих брендів у 2017 році [6].

№	Бренд	Вартість,\$ млн	Галузь
1	Моршинська	507	Безалкогольні напої
2	Sandora	312	Безалкогольні напої
3	Roshen	274	Кондитерська промисловість
4	Nemiroff	255	Алкогольні напої
5	Нова пошта	218	Логістика
6	ПриватБанк	211	Фінансові послуги
7	Хортиця	203	Алкогольні напої
8	Rozetka	179	Ритейл
9	Київстар	168	Телекомунікації
10	Оболонь	162	Слабоалкогольні напої

Аналізуючи дані наведені вище, можна прийти до висновку, що в Україні лідерами виступають компанії, які займаються продуктами споживання, напоями та комунікативними засобами. Кожна із цих компаній залучена в мережу, деякі з них мають додатки для персональних користувачів, що полегшують та прискорюють роботу як користувачам, так і працівникам.

Отже, аналізуючи наявний ринок, можна прийти до висновку, що для того, щоб товар був конкурентоспроможний, унікальний, неповторний та користувався попитом, повинна існувати торгова марка, тобто компаніям потрібний бренд, який буде включатись до сучасного життя суспільства. Найкращий засіб для мережевого простору являється офіційний сайт оскільки він орієнтований на цільову аудиторію, має можливість довести до споживачів переваги даного бренду. Сайт має бути складений у відповідному дизайні бренду, із зручною навігацією, інформаційно наповненим та унікальним. Також для подальшого просування сайту важливу роль відіграють рекламні заходи, акції, конкурси, цікаві факти присвячених продукції компанії, тобто та інформація, яка зацікавить потенційних клієнтів. Саме доступність для широкої аудиторії користувачів онлайн-видання є перевагою для розширення клієнтської бази та не потребує масштабних вкладень. Для досягнення успіху на українському ринку необхідно детально вивчити наявну продукцію конкурентів, розрахувати стратегію орієнтовану на аудиторію в Інтернет мережі. Встановлення інтернет-брендингу в Україні має великі перспективи та найближчим часом складові брендингу в Інтернеті будуть провідними у ряді маркетингових інструментів під час просування бренду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Успенский И.В. Интернет-маркетинг: учебник / И.В. Успенский. – СПб: СПГУЭиФ, 2003.–197 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://polbu.ru/uspensky_inetmarketing/ch75_all.html
2. Рейтинг найдорожчих FMCG брендів в Україні / GVarдія брендів 2008 // [Електронний ресурс] – Режим доступу : kontrakty.com.ua
3. Бокарев Т. Энциклопедия интернет-рекламы / Т. Бокарев. – М. : Промо-Ру, 2000. – 416 с.
4. Данилюк А. Бренд в Інтернеті, або особливості комунікативного середовища / А.Данилюк // Управління компанією. - 2011. - № 12.С. 9-12.
5. Консалтингова компанія Interbrand Top 10 Most Valuable Global Brands 2017 [Електронний ресурс] :- Режим доступу: <https://biznesua.com.ua/top-10-naydorozhchih-brendiv-u-2017-rotsi/>.
6. UkrBrand 2017. Топ-10 українських // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://goo.gl/WC0TNR>.

Карачина Наталя Петрівна – д-р. екон. наук, професор, професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, karachyna.n@gmail.com

Лесько Тетяна Віталіївна – студентка факультету менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця,

Natalia Karachyna – Dr. Sc. (Ec.), Professor, Professor of Management, Marketing and Economics Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, karachyna.n@gmail.com

Tetyana Lesko – student of Faculty of management and informational security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ТА ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ НАФТИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті проведено аналіз світового та вітчизняного ринку нафти, наведені очікування від розвитку ринку та пропозиції для покращення стану внутрішнього ринку нафти.

Ключові слова: нафта, ринок нафти, світовий ринок, вітчизняний ринок, нафтопереробна промисловість.

Abstract

The article analyzes the world and domestic oil market, presents expectations from the development of the market and proposes to improve the state of the domestic oil market.

Keywords: oil, oil market, global market, domestic market, oil refining industry.

Нафта та продукти її переробки відіграють важливу роль у розвитку світової економіки та посідають значне місце серед первинних енергоносіїв. Ринок нафти являє собою високо конкурентне середовище, яке дозволяє виявити сильні та слабкі сторони світового господарства як в цілому, так і окремих його учасників. У 70-х роках XX століття, коли нафта перетворилась на провідний енергоносіє і розглядалась як стратегічний товар, кон'юнктура ринку нафти стала об'єктом світового бізнесу та політики [1].

З недавнього часу нафта знаходиться на спаданні свого життєвого циклу та поступово втрачає свою конкурентоспроможність. Потреби економіки в нафті та нафтопродуктах з кожним роком зменшуються, поступаючись місцем нетрадиційним видам палива. Оскільки ринок такого стратегічно важливого продукту як нафта взаємодіє з іншими ринками (валютним, фондовим, інвестиційним, праці тощо), то його стан впливає на розвиток усієї світової економіки. Від кон'юнктури нафтового ринку особливо залежить економіка країн-імпортерів нафти, серед яких й Україна. Коливання на цьому ринку провокують коливання в економіці країни. Для України, де власний видобуток нафти забезпечує лише 16,1% сучасних потреб економіки, цінова нестабільність нафтового ринку є визначальною складовою енергетичної безпеки держави і важливим фактором забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки [2].

Глобальний характер ринку нафти та нафтопродуктів обумовив значний інтерес дослідників різного наукового профілю до проблем його розвитку. Це праці енергетиків, економістів, зокрема економістів-міжнародників, політологів з різних країн світу. Серед вітчизняних фахівців відзначимо праці В. Бурлаки, Г. Бурлаки, Л. Гальперіної, М. Ковалка, В. Омельченка, Г. Рябцева, С. Денисюка, В. Точиліна, А. Шидловського та ін. Сучасний доробок зарубіжних вчених представлено у численних роботах (М. Сіммонс, М. Йеоманс, М. Вассіліов) та аналітичних матеріалах міжнародних організацій (наприклад, Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК)) та енергетичних компаній (наприклад, British Petroleum (BP) та ін.). Віддаючи належне напрацюванням зарубіжних і українських економістів, слід зауважити, що для вітчизняної науки ринок нафтопродуктів залишається малодослідженим об'єктом.

Метою даного дослідження є повний аналіз стану світового і вітчизняного ринку нафти та нафтопродуктів, тенденції його розвитку. А також різні специфічні особливості, які підлягають детальному опису і дослідженню.

Актуальність теми полягає в тому, що протягом більше ста років нафта була і залишається на позиції найважливішого енергоносія, споживачами якого, так чи інакше, є всі країни, при цьому споживання цього ресурсу характеризується взаємозалежністю і взаємозв'язком економічного

розвитку і зростання попиту на нафту. Нафта стала сировиною, яка користується найбільшим попитом у світі, адже може виступати як енергетичний двигун індустріального розвитку будь-якої країни. А ринок нафти володіє певною, тільки йому притаманною, специфікою і кон'юнктурними особливостями розвитку [2].

Головними гравцями нафтопереробної промисловості є міжнародні нафтові компанії, національні нафтові компанії і невеликі місцеві компанії. Концентрація в нафтопереробній галузі досить низька, наприклад, топ 25 власників НПЗ володіють 50 % світових нафтопереробних потужностей. Наведені в таблиці ТОП-10 компаній нафтопереробного комплексу займають 36 % світового ринку, серед них лідером є компанія Exxon Mobil. Її частка ринку нафтоперероблення – 6,1 % (табл. 1) [3].

Таблиця 1 – Найбільші нафтопереробні компанії світу

№ п/п	Компанія	Обсяг переробки (тис. бар/день)	Частка від світових переробних потужностей (%)
1	ExxonMobil	5358	6,1
2	Sinopec	4211	4,8
3	Royal Dutch Shell	3985	4,6
4	BP	3232	3,7
5	ConocoPhillips	2799	3,2
6	Petroleos de Venezuela	2643	3
7	PetroChina	2607	3
8	Valero Energy Corp	2423	2,8
9	Saudi Aramco	2005	2,3
10	Інші	1935	2,2

Джерело: [3]

Ціна на нафту завжди була в центрі дискусій в науковій літературі та ЗМІ. Науковці застосовують раціональний економічний підхід до аналізу цього не простого ринку, в той час як в пресі та на телебаченні ринок нафти став предметом ледь не «теорії зговорів». Економісти можуть прийняти «теорію зговорів» тільки в тому разі, коли раціонального економічного пояснення виявляється недостатньо [4].

Згідно з офіційними даними 2016 рік відзначився найнижчим рівнем цін на сиру нафту за останні 12 років, середня вартість нафти марки Brent становила 44 дол. за барель. Окрім цього, ціна нафти в 2016 році коливалась в діапазоні від 26 до 55 дол. за барель [5].

Середньоквартальні ціни на нафту Brent у 2015-2016 роках, дол. за барель

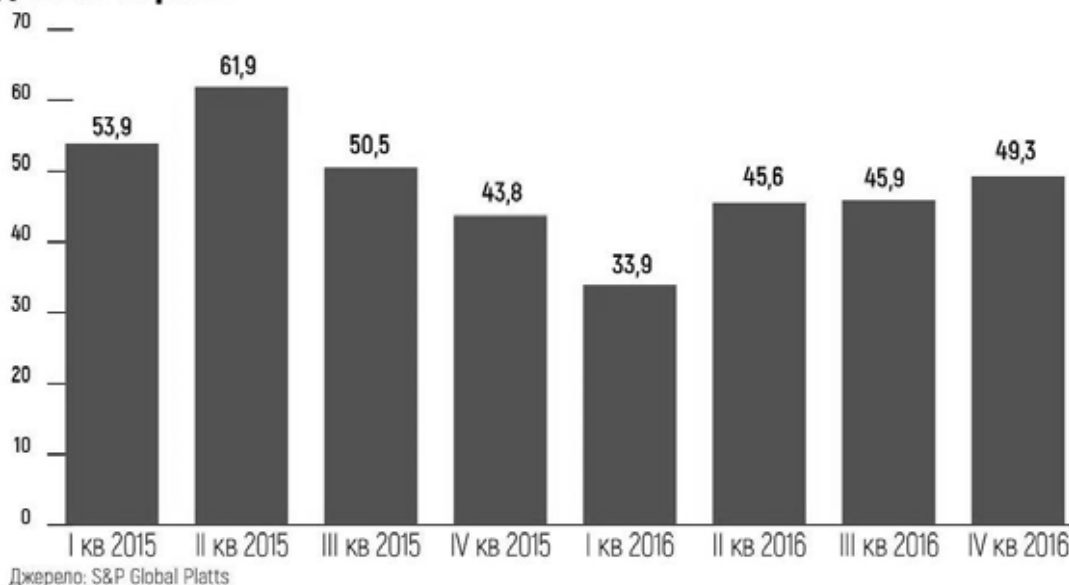


Рисунок 1 – Середньоквартальні ціни на нафту Brent у 2015-2016 роках, дол. За барель

За даними Світового банку та ОПЕК, попит на нафту в 2016 році виріс від 1,3 млн барелів на добу, до 94,5 млн барелів на добу. ОПЕК очікував, що у 2017 році рівень попиту зростатиме ще на 1,16 млн. барелів на добу і мав досягнути 95,6 млн. барелів на добу.

У 2016 році на світовому ринку не було досягнуто балансу попиту і пропозиції нафтової сировини. Країни виробники нафти та нафтопродуктів поступово виснажують свої родовища, з важкістю розвідуючи нові. Високий рівень запасів утримується тільки в США, де на кінець 2016 року було перевищено середній показник останніх п'яти років приблизно на 30%. Рівень заповнення сховищ нафти в Європі наприкінці 2016 року опустився нижче показника 2015 року, а запаси нафти в Японії знизились до багаторічного мінімуму [5].

Вітчизняний ринок є недостатньо насиченим нафтопродуктами власної переробки, що спричинено падінням вітчизняного видобутку, імпорту та переробки вуглеводнів. В результаті цього було збільшено частку імпорту нафтопродуктів.

За даними Державної фіскальної служби України за 2016 рік сумарний обсяг імпорту на митну територію України за кодом УКТЗЕД 2710 (нафта та нафтопродукти) склав 7,4 млн. т, а експорт нафтопродуктів – 233,6 тис. т. [5].

Загальноукраїнська потужність нафтопереробних підприємств складає близько 40 млн. т нафти на рік, що майже в чотири рази перевищує попит на продукти нафтопереробки в Україні. Незважаючи на достатні потужності НПЗ в Україні, рівень їхнього завантаження є дуже низьким. (близько 7%). На сьогодні лише Кременчуцький та Шебелинський НПЗ переробляють нафту і газовий конденсат, переважно вітчизняного видобутку, в обсязі близько 2,7 млн. т вуглеводневої сировини (дані 2016 року) [5].

Ще 10 років тому Україна представляла собою державу з надлишковою нафтопереробкою, наразі бачимо країну, яка більше ніж на 80% залежить від імпорту нафтопродуктів.

За прогнозами ОПЕК ще мінімум два десятиліття нафта залишатиметься головним енергетичним ресурсом, можна стверджувати про глобальний вплив ринку нафти та нафтопродуктів. Незважаючи на те, що на нафту сьогодні доводиться 33,1 % від загального обсягу споживання енергоресурсів, а також на те, що зазначено в табл. 2.

Таблиця 2 – Розподіл основних енергоресурсів світу, млн. барель/день

Енергоресурс	Обсяги основних енергоресурсів світу, млн. бар./день				Темп річної зміни 2008-2030, %	Питома вага енергоресурсів світу, %			
	2008 р.	2010 р.	2020 р.	2030 р.		2008 р.	2010 р.	2020 р.	2030 р.
Нафта	80,9	80,4	89,9	97,6	0,9	35,7	35	32,7	30,2
Вугілля	64,8	66,2	80,1	92,1	1,6	28,6	28,8	29,2	28,5
Газ	51,4	52,1	64,5	79,1	2	22,7	22,7	23,5	24,5
Атомна енергія	14,4	14,7	16,9	20,7	1,7	6,3	6,4	6,2	6,4
Гідроенергія	5,5	5,8	7,3	9	2,3	2,4	2,5	2,7	2,8
Біопаливо	8,6	9,2	12,9	17,5	3,3	3,8	4	4,7	5,4
Інші	1,3	1,5	3,2	6,8	7,8	0,6	0,7	1,2	2,1
Всього	226,8	229,9	274,8	322,9	1,6	100	100	100	100

Джерело: [6]

Отже, на світовому ринку нафти в даний час йдуть довгострокові, фундаментальні процеси, які можуть докорінно змінити ситуацію в цілому і в глобальних масштабах. Охарактеризувавши міжнародний на вітчизняний ринок, можна зробити висновок, що Україна має всі шанси зайняти чільне місце серед нафтовидобувних та, особливо, нафтопереробних країн. Україна має досить вигідне геополітичне становище та є транзитною державою. Сучасна система нафтопроводів України великою мірою відповідає міжнародним стандартам. Для розвитку нафтового та нафтопереробного бізнесу України доцільним буде формування інтеграційних угруповань. В Україні необхідно поширювати інтеграційні процеси за допомогою об'єднання основних циклів функціонування ринку нафти та нафтопродуктів (видобуток нафти, включаючи і нафту власного видобутку, транспортування, переробка та збут нафтопродуктів). Нафтопереробний бізнес має шанси на повноцінний розвиток та ефективне функціонувати в нашій країні, але лише за умов відсутності необґрунтованого політичного і/або корупційного впливу та контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Філіпенко А. С. Економіка зарубіжних країн [Електронний ресурс] / А. С. Філіпенко – Режим доступу до ресурсу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/707/39/1/0/>.
2. ОПЕС – World Oil Outlook. – 2010. С.48. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/woo_2010.pdf
3. Брагинский О. Б., Шлихтер Э. Б. Мировая нефтепереработка. Экологическое измерение. — М.: Academia, 2010. 262 с
4. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Діяльність Міністерства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
5. Річний звіт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]: <http://annualreport2016.naftogaz.com/ua/de-mi-zaraz/rinok-nafti-i-naftoproduktiv/>
6. ОПЕС – World Oil Outlook. – 2011. С.154. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO_2011.pdf.

Шестопалько Оксана Олегівна – студентка факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету

Несен Леонід Миколайович – к.т.н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки Вінницького національного технічного університету

Shestopalko Oksana – student of Faculty of management and informational security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Nesen Leonid – Ph.D. Associate Professor of Management, Marketing and Economics Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «АВАНГАРД»)

Вінницький національний технічний університет

Анотація

На прикладі ПАТ «Авангард» розглянуто основні методи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та шляхи масштабування на іноземні ринки; наведена стратегія щодо виходу на китайський ринок з метою реалізації продукції через спільне підприємство з Cal-Maine foods.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічні зв'язки, експортно-імпортні операції, ліквідність, масштабування.

Abstract

The paper considers the basic techniques for international management operations of the company as well as scale up methods applied to the foreign markets. Besides, it has been developed a strategy on entering the Chinese egg market through a joint venture with Cal-Maine foods.

Keywords: foreign economic activity, international trade, foreign economic relations, import-export operations, liquidity, scalability.

Вступ

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності – суттєвий чинник підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємств, так і в масштабах усієї країни. Нині в середньому кожен третій український продукт або послуга реалізуються за допомогою зовнішніх економічних зв'язків, що відіграють помітну роль у національній економіці, та істотно впливають на темпи і пропорції економічного зростання, створення конкурентного ринкового середовища і на весь системний трансформаційний процес.

Дослідження проблем розвитку та оцінки зовнішньоекономічної діяльності знайшли відповідне відображення в наукових працях таких відомих учених-економістів, як А. П. Баскакова, Л. Головки, О. Гребельника, С. Гринкевича, Л. Дідківської, Г. Дроздової, Л. Швайка та ін. Проте підходи до вимірювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності залишаються дискусійними, що і обумовлює потребу у подальших дослідженнях.

Результати дослідження

Зовнішньоекономічна діяльність - це сукупність методів і засобів торговельно-економічної, науково-технічної співпраці, валютно-фінансових і кредитних відносин із зарубіжними країнами.

ПАТ «Авангард» експортує свою продукцію до багатьох країн світу, але завжди шукає нові ринки збуту, особливо після того, як Росія закрила свій ринок для українських підприємств. Пропонується вийти на ринок Китаю, враховуючи попит на продукцію підприємства в цій країні та збільшення середнього класу, який може дозволити собі якісну продукцію[1].

Головними мотивами використання Спільного підприємства як стратегії виходу на зарубіжний ринок для ПАТ «Авангард» є: зниження капітальних витрат та ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази; розширення діючих виробничих потужностей; можливість уникнення циклічності або сезонної нестабільності виробництва; пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності існуючого маркетингу; здобуття нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; вивчення потреб; пристосування до країни [2]. Окрім цього, створення нової фабрики дозволить ПАТ «Авангард» експортувати яйця до тих країн, які вже співпрацюють з підприємством. Це скоротить час доставки, та швидкість реакції на попит.

Спільне підприємство дешевше придбання цілої компанії і дозволяє обійти безліч вхідних бар'єрів на висококонкурентних ринках. Недоліком такої стратегії виходу на зовнішні ринки є все ж висока вартість і ризик виникнення управлінських конфліктів в зв'язку з різними пріоритетами

української компанії і компанії-партнера.

При заснуванні спільного підприємства ПАТ «Авангард» має в першу чергу бути зацікавленим в тих партнерах, які можуть вести весь процес - від запуску до відкриття підприємства на іноземному ринку. Основні критерії майбутнього партнера на сьогоднішній день [3]:

- 1) у компанії повинна бути схожа філософія з точки зору загальних цінностей, корпоративного духу, і також має бути прагнення довгострокового ведення бізнесу;
- 2) у компанії повинен бути досвід у веденні подібного бізнесу;
- 3) партнер повинен мати достатньо фінансових ресурсів для швидкого проходження концепції «Авангарду», щоб випередити наслідувачів;
- 4) він повинен мати великий досвід у виборі місця для підприємства та організації збутових процесів на обраному географічному ринку;
- 5) він повинен знати кон'юнктуру місцевого ринку.

Враховуючи гравців на ринку яєць в світі пропонується СП з виробником номер 1 - Cal-Maine foods.

До маркетингових заходів просування можна віднести позиціонування цін на продукцію СП: «висока якість за помірну ціну». Головною метою на цьому етапі буде впровадження системи якості на підприємстві; пропонується назвати нову компанію китайською мовою [4].

Окрім таких великих міст як Гуанчжоу, Шанхай та Пекін, можна вийти на ринки менших, але доволі перспективних міст, з населенням до 1 млн жителів, наприклад, м. Цзяохе, в провінції Цзілінь, де до 2022 року планується, що 390 000 з 650 000 домогосподарств міста повинні ввійти до середнього класу [5].

Висновок

Зовнішньоекономічну діяльність можна трактувати як сукупність напрямків, форм і методів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, а також кредитних і валютно-фінансових відносин країни, підприємств із зарубіжними державами та підприємствами з метою ефективного використання переваг міжнародного розподілу праці.

Для збільшення ринку збуту ПАТ «Авангард» пропонується вийти на китайський ринок, створивши спільне підприємство з американською компанією.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бовтрук Ю. А. Вступ до спеціальності: Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник / Ю. А. Бовтрук. — К. : МАУП, 2007. — 154 с.
2. Бутинця Ф. Ф. Світовий бізнес: [Навч. посібник] / За ред Ф. Ф. Бутинця. — Житомир: Рута, 2004. — 498 с.
3. Гринкевич С. С., Підходи до визначення сутності економічної категорії "ефективність зовнішньоекономічної діяльності" підприємств / С. С. Гринкевич, О. Ю. Сало // Наук. вісн. НЛТУ України: 36. наук.-техн. праць. — Львів: НЛТУ України. — 2008. — Вип. 18.2. — С. 170-175.
4. Іващук І. О. Зовнішньоекономічна складова як імператив функціонування сучасного підприємства / І. О. Іващук // Вісник Хмельницького національного університету. - 2009. - № 2, Т. 1. — С.146-149
5. Стратегії зростання і поглинання Cal-Maine foods [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.calmainefoods.com/investors/growth-strategy-aquisitions/>

Андрій Юрійович Іорданов — студент факультету менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: roosrvelt18a@gmail.com

Несен Леонід Миколайович — к.т.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Iordanov Andrii — student of Faculty of management and informational security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: roosrvelt18a@gmail.com

Nesen Leonid — Ph.D. Associate Professor of Management, Marketing and Economics Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

УМОВНОСТІ ТЕОРІЇ ЕФЕКТИВНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Висвітлено та здійснено критичний аналіз понять ефективна конкуренція та ефективний ринок. Було здійснено розмежування понять ефективний ринок та ефективна конкуренція. Представлено авторське бачення ефективної конкуренції.

Ключові слова: ефективний ринок, ефективна конкуренція, робоча та діюча конкуренція.

Abstract. There had been covered and implemented critical analysis of the concepts of effective competition and effective market. There was made a distinction between effective market and effective competition. The author's vision of effective competition had been presented.

Key words: effective market, effective competition, working and active competition.

Здійснюючи пошуки ідеальних форм існування ринку та конкуренції, можемо зробити висновок, що в більшості літературних джерелах використовується ефективний ринок та ефективна конкуренція. Але при цьому не існує абсолютної однозначності в визначення та критеріях оцінювання.

При здійсненні пошуку критеріїв та визначення ефективного ринку, зіштовхуємось із поняттям «гіпотеза ефективного ринку», але при детальнішому аналізі ця гіпотеза стосується в більшій мірі фінансових ринків, та включає лише один критерій інформацію. Гіпотеза ефективного ринку - гіпотеза, згідно якої вся істотна інформація негайно і в повній мірі відображається на ринку курсова вартість цінних паперів. Ця гіпотеза була сформульована американським економістом Юджином Фамою. Гіпотеза ефективного ринку може бути сформульована таким чином: ринок є ефективним у відношенні будь-якої інформації, якщо вона безпосередньо і повністю відображена в ціні активу [1].

Але після кількох невдалих спроб, ми все таки знайшли визначення ефективного ринку, яке придатне до дослідження різних форм ринків. Але можемо відмітити, що в вітчизняній літературі йому не надають достатнього значення.

Ефективний ринок - інституціональна структура, в рамках якої обмінюються сторони отримують вигоду від торгівлі в світі з нульовими трансакційними витратами. Але оскільки укладання угод тягне за собою витрати на всіх ринках, ефективні ринки (як вони визначаються в неокласичних моделях) недосяжні. Тому ефективність ринку, як і всіх економічних інститутів, визначається мінімізацією трансакційних витрат, які несуть суб'єкти в умовах взаємодії в рамках цього інституту [2].

Окрім цього визначення, яке на нашу думку є найбільш вдалим та в рамках якого необхідно будувати подальші дослідження є наступне.

«Якщо запаси товарів реалізуються за цінами, близькими до ціни рівноваги, то такий ринок є ефективним. Найефективніше ринки функціонують в умовах чистої конкуренції, до яких належать...» [3]. Далі Єщенко П. С, Палкіною Ю. І. перераховані деякі умови досконалої конкуренції, а саме необмежена кількість учасників ринку, вільний доступ до ринку і вільний вихід із нього, мобільність матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів, кожний учасник ринку вкладає гроші в акції, облигації та інші цінні папери для отримання доходу, виробу на ринку однорідні; наявність у кожного учасника ринку повного обсягу інформації щодо.

Перераховані вище умови, це умови існування досконалої конкуренції, найбільш відома їх класифікація представлена Дж. Стігліцом. Це і є критеріями недосконалої конкуренції, коли одна із умов порушується, отже на ринку недосконала конкуренція, що є ще однією умовністю теорії недосконалої конкуренції та не розвиненістю цієї теорії в вітчизняній літературі.

Далі автори Єщенко П. С, Палкіна Ю. І. здійснюють ототожнення, що ринок із досконалою конкуренцією та вільний ринок це однакові поняття.

«Проте усі перелічені ознаки належать до «ідеального вільного ринку», який не існує у дійсності. Будь-який реально функціонуючий ринок (його ще називають конкурентним, або операційним) має

елементи вільного» [3]. Після цього надається пояснення, що вільний ринок має володіти наступними характеристиками: надання права вільного вибору споживачеві того чи іншого блага у межах його доходів і рівня цін, що склалися, незалежність економічного суб'єкта від владних структур, вільний вибір товару, диктат на ринку споживача, а не виробника.

Ми не погоджуємось із ототожненням автора вільного ринку та ринку із досконалою конкуренцією. На місці автора, ми б використали термінологію регульований та нерегульований ринок, мається на увазі державне втручання в справи ринку.

Як бачимо, що на початку цієї роботи, ми не даремно ввели два об'єкта дослідження конкуренцію та ринок, оскільки ці два поняття є взаємозалежними, особливо в питаннях ефективності. Як зазначалось раніше в наших публікаціях, в вітчизняній науковій літературі часто відбувається ототожнення ефективного ринку та ефективної конкуренції.

Як можна відмітити, що дану гіпотезу та означення ефективного ринку абсолютно не можливо застосувати до товарного ринку, та будь якого іншого ринку, окрім біржі та фондового ринку, тому що інформація не посідає такого важливого місця та не формує вартість товару. Виникає багато запитань, адже всі економічні дослідження направлені до приведення ринку до ефективного стану, при цьому конкуренція теж має бути ефективною. Стосовно ефективної конкуренції також немає однозначного визначення та критеріїв оцінювання. Якщо здійснювати пошук в вітчизняній літературі висвітлена лише одна точка зору А. Шумпетера, яка визначає, що конкуренція це динамічний процес і що інформація та НТП, інновації відіграють важливу роль в формуванні ефективної конкуренції. Що і є представлено авторським колективом Козюка В. В., Радіонової Л. А.

«Ефективна конкуренція - це динамічна конкуренція, коли за рахунок інновацій зменшуються витрати виробництва і зростає якість продукції, збільшуються обсяги виробництва і продуктивність праці, знижуються ціни. Нововведення у продукті, технології, організації виробництва та збуту, управлінні фірмою - це стрижень конкуренції нового типу, значно ефективнішої, ніж традиційна цінова конкуренція» [4].

Але з даним визначенням ми не погоджуємось в тому аспекті, що воно не розкриває самої суті ефективної конкуренції. Адже такі поняття як інновації, інформація та НТП є важливими в виробничому процесі явищами, але не створюють ефективну конкуренцію. І саме в такому визначенні не відображено суті теорії Й. Шумпетера, а більше погляд на підприємця та його суть в виробничому процесі. А доступ до інформації, це є однією із передумов ефективного функціонування на ринку з конкуренцією, що було доведено Нобелівським лауреатом Дж. Акерлофом.

Ще одне невірне визначення ефективної конкуренції представлено нижче і також автором вводиться невживаний термін здійснена конкуренція: «Здійснена конкуренція — це чиста конкуренція + мобільність ресурсів усередині ринку й відсутність бар'єрів на вхід і вихід учасників. Ефективна конкуренція — покупці й продавці оперують незалежно у вільній конкурентній системі» [5].

«Більшість дослідників сходиться на тому, що чиста конкуренція найбільше відповідає вимогам ефективності суспільного виробництва» [6]. Автор Задой А. О. зазначає, що ефективнішою вважається та система, яка, виробляє необхідний продукт при найменших витратах та забезпечує оптимальний розподіл обмежених ресурсів між галузями та окремими виробництвами.

Найбільш влучними є визначення, які представлені Корнійчуком Л. Я. та реально відображають думку Й. Шумпетера стосовно ефективної конкуренції. «Досконала конкуренція втрачає своє значення і не може розглядатись як модель максимальної ефективності. Він визнавав, що його трактування конкуренції виходить за межі аналізу ринку і не спрямоване на вирішення проблеми ринкової рівноваги. Теорія ефективної конкуренції пояснює загальні причини циклічного розвитку, але не торкається внутрішніх закономірностей функціонування ринкового механізму. Шумпетер наголошує, що динамічний стан економіки унеможливорює врівноважувальну дію конкуренції. Навпаки, ефективна конкуренція веде до розбалансування, перебудови економіки, стрибка у розвитку продуктивних сил» [7].

Й. Шумпетер називає таку економічну ситуацію і такий прибуток статичними, а конкурентну боротьбу неефективною, оскільки за цих умов не можна гарантувати, що виробництво й справді досягне якісно нового рівня. Саме в цих твердженнях на відміну від сучасних вітчизняних трактувань Й. Шумпетер повністю відходить від досконалої конкуренції, ринкової рівноваги, ринкової статичності та переходить до питання циклічності і дослідження ринку в умовах монополістичної конкуренції, що на наш думку і має бути передумовою досліджень.

Західна точка зору відрізняється від вітчизняного викладення поняття ефективної конкуренції. Ефективна конкуренція - це концепція, яку вперше запропонував Дж. Кларк, тоді під назвою "діюча конкуренція", як "діючу" альтернативу економічній теорії досконалої конкуренції, оскільки в реальному світі рідко спостерігається ідеальна конкуренція. Не було досягнуто консенсусу щодо того, який з багатьох потенційних критеріїв повинен використовуватися для того, щоб визначити конкуренцію для ефективності, але як альтернативу виявленню конкретних структурних критеріїв [8].

Згідно із сучасною західною економічною доктриною, крім таких якісних характеристик конкуренції, як "досконала" та "недосконала", існує "ефективна" конкуренція. Нагадаємо, що ідея ефективної конкуренції виникла на основі критичного переосмислення деяких положень теорії монополістичної конкуренції та сумнівів щодо моделі досконалої конкуренції та впливу державного регулювання на ринок.

Нижче наведені різні визначення діючої конкуренції, в яких проглядається зовсім різна суть до означення даного терміну.

Діюча конкуренція – конкретизована щодо реальної практики форма досконалої конкуренції, головні критерії якої покладено в основу формування і здійснення науково обґрунтованої політики конкуренції [9].

Діюча конкуренція - американське позначення форми ринку, коли велике промислове підприємство з рисами монополізму на підставі застосування сучасних засобів досягає тих же результатів, які повинні бути досягнуті в класичній конкуренції. При цьому учасники ринку застосовують сумлінні методи, а для покупців і продавців є досить широкі можливості вибору [10].

Діюча конкуренція - це суперництво суб'єктів бізнесу в умовах активного включення органів державної влади і управління в економіку в якості економічного центру, що забезпечує кожному з суб'єктів бізнесу можливості повноцінного розвитку, а також гарантії постійного відтворення ділових відносин на всіх рівнях організації економічного середовища бізнесу [11].

Робоча конкуренція визначається в критеріях, що визначають характер конкуренції на ринку. Критерії засновані на дослідженнях взаємозалежності між ринковою структурою, поведінкою фірм на ринку і функціонуванням ринку. Таким чином, ефективну конкуренцію можна описати на основі наступних прийнятних норм структура ринку, поведінка фірм, функціонування ринку. Критерії, що характеризують ефективну конкуренцію, дозволяють державним установам розробляти і втілювати в життя свою конкурентну політику [12].

Филюк Г. М. зазначає, що: «Вживання терміна "ефективна конкуренція" має дуже важливе значення і дає можливість перевести теорію конкуренції з площини абстракцій, які нерідко погано узгоджуються з реаліями конкурентного суперництва, у площину практичного аналізу конкурентної поведінки компаній на різних типах ринків. Адже в його основу покладено конкурентні дії, той самий вплив економічних агентів на своїх суперників і протидію зустрічним загрозам.»

Филюк Г. М. [13] представила класифікацію ринкових структур основною класифікаційною ознакою являлось тип ринкової структури з ефективною конкуренцією та з неефективною конкуренцією (монополні). За її визначенням ефективна ринкова – це такий тип, який характеризується наявністю і високим ступенем реальної або потенційної конкуренції, низьким бар'єрами входження підприємств у ринок та здатністю учасників досягати поставлених цілей (досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія (ситуація домовленості між учасниками ринку)), квазіконкурентний ринок, мережеві ринкові структури. Критеріями класифікації ринкових структур слугували кількість учасників, тип продукту, контроль над ринковою ціною з боку окремої фірми, бар'єри входження на ринок, інтенсивність і сила цінової конкуренції, нецінова конкуренція, доступ до інформації, рівень рентабельності.

До ринків з ефективною конкуренцією відповідно до заданих критеріїв на думку Филюк Г. М. відносяться ринки з досконалою конкуренцією, до неефективних ринки монополістичної конкуренції, олігополії та монополії. Хоча в економічній літературі та попередніх пунктах було згадано, що саме олігопольні ринки відносять до ефективних, оскільки володіють кращими інвестиціями та розвивають НТП. На нашу думку, ці критерії являються критеріями віднесення до того чи іншого типу ринкових структур і не враховано найголовнішого принципу ефективності ринкової структури. Це принцип співпраці, досягнення результатів не лише фірми, але й покращення результатів ринку, покращення умов для споживачів, покращення не лише економічного становища, але й екологічного. Також було з'ясовано, що існуюча концепція ефективного ринку стосується лише інформаційного ринку, і стосується лише інформації. Що при дослідженні конкуренції описується лише ефект, тобто власна

вигода для підприємств, а не для соціуму, ринку. Не визначено, що конкуренція в своєму розвитку проходить стадії. Наприклад від антагоністичної боротьби до співпраці, і не визначено формального значення ефективності кожної із стадій. Авторське припущення наступне, що антагоністична боротьба рівна 0, то співпраця = 1.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. <http://allfi.biz/glossary/eng/E/efficient-market.php>
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA
3. Єщенко П. С, Палкін Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2005. — 327 с.
4. Родіонова, Л. А. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку XX ст. : навч. посіб. / за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. — К. : Знання. — 2011. — 566с.
5. <http://library.if.ua/book/14/1227.html>
6. Задоя А.О. Мікроекономіка: Курс лекцій та вправи: - Навч. посіб. - 2-ге вид., стер. - К.: Т-во "Знання", КОО, 2002. - 211 с.
7. Корнійчук Л.Я. Історія економічних учень: підручник / КНЕУ -1999. - 564 с.
8. https://en.wikipedia.org/wiki/Effective_competition
9. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. — 864 с.
10. Гацалов М.М.. Современный экономический словарь-справочник. - Ухта: УГТУ, 2002.-371с.. 2002
11. https://finances.social/osnovyi-biznesa_765/effektivnaya-konkurenciya-31400.html
12. http://economic_directory.academic.ru/1664/%D0%AD%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F
13. Филук Г. М. Наукові підходи до типологізації ринкових структур / Г. М. Филук // Наукові праці НДФІ. — 2009. — 4(49). — С. 91 - 102

Філатова Любов Сергіївна —асистент кафедри Менеджменту, маркетингу та економіки, Факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет.

Filatova Lyubov Serg. – Assistant with the department of management, marketing and Economics, Faculty of Management and Information Security, Vinnitsa National Technical University.

ФАКТОР СПІВРОБІТНИЦТВА РЕЦИПІЄНТІВ РИНКУ ЯК СТРАТЕГІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ

д.е.н., проф. Мороз О.В., к.е.н., доц. Логоша Р.В.

Обґрунтування галузевої кооперації стало одним з основних напрямків економічної науки в Україні вже з 90-х рр. до нині, де у всіх без виключення чисельних публікаціях і дисертаціях робилися висновки про перспективність зазначеного. Проте парадоксом ситуації можна вважати практично повну відсутність практики кооперації у вітчизняному сільському господарстві з огляду на масштабність зазначених процесів у світі. Певним негативним феноменом є те, що економічна ефективність кооперації, здавалося б, має незаперечне підтвердження, проте цей інститут не виник, чи не трансплантувався і не прижився в Україні. Все це стосується і вітчизняного овочівництва. Тому одним з завдань наших досліджень вважали вивчення причин ситуації.

Перша гіпотеза досліджень будувалася на припущенні про те, що процеси кооперації, з огляду на їхню природність як форми співпраці між економічними агентами, все ж таки має місце в Україні в якихось особливих формах, можливо якихось архаїчних. З метою пошуку відповіді на це питання нами влітку 2017 р. було проведено опитування 1217 агентів, що було ототожнені з власниками, керівниками, менеджерами, фахівцями підприємств в галузі овочівництва по Вінницькій обл. Таку інформацію було зібрано в обласних та районних управліннях сільського господарства області (близько 90%), а також в Інтернет-мережі (близько 10%). Така кількість респондентів стосувалася 17 с.-г. підприємств, 45 ФГ та 933 ОГН (останні здійснювали в останні роки товарне виробництво овочів). В розісланих анкетах ставилися питання про те, чи агенти здійснювали у своїй практиці заходи господарської діяльності у співпраці з іншими групами партнерів; ставилося питання про детальний опис таких заходів і партнерів, що могло б надати інформацію про зміст та інтенсивність кооперування. Було отримано 354 відповіді, у т.ч. 20% - за безпосередньої

участі авторів в опитуваннях, що загалом становило близько 30% від попередньо очікуваної кількості.

Отже, з 354 варіантів відповідей було відзначено, що: близько 11% - об'єднувалися для купівлі засобів хімізації (пестицидів, мінеральних добрив), у т.ч. 9% - пестицидів з огляду на те, що великі оптові партії є дешевшими; 4% - об'єднувалися для купівля тракторів і с.-г. техніки; 17% - в процесі здійснення основного обробітку ґрунту (наймали трактори для оранки спільно); 16% - для вирощування розсади, посадкового матеріалу; 25% - в процесі здійснення транспортних перевезень; 31% - для торгівлі і збуту продукції. Слід підкреслити, що в усіх вказаних випадках формальних контрактів не укладалося, при цьому більше 90% партнерів кооперування – це були родичі та близькі.

Таким чином, навіть такі достатньо фрагментарні дані свідчать про те, що реального кооперування у вітчизняному овочівництві як масового явища не має, є скоріше поодинокі дії як правило серед родичів в межах бізнесу сімейного типу. Звідси загалом у класичному вигляді у галузі кооперація не є детермінантним фактором ефективності виробничих та ринкових відносин.

Натомість можна впевнено стверджувати, що, безумовно, є величезний потенціал до кооперування. Але хотіли б наголосити на висвітленні суті проблеми та можливостей її вирішення дещо з інших позицій..

Так, вважаємо, що кооперування відбиває більш глибокий за змістом процес – здатність до співробітництва. Англійський еквівалент поняття співробітництва (collaboreshion) є більш ширшим за кооперацію (cooperation), адже означає взагалі сам факт співпраці між контрагентами (розумілося, що контрагенти – це агенти, які конкурують, приречені конкурувати у якості сфері діяльності) на основі соціальної та економічної вигоди. Природу обох явищ, безумовно, складає фактор довіри.

Звідси друга гіпотеза досліджень передбачала, що саме фактор відсутності такої довіри є детермінантним при поясненні ситуації у вітчизняному овочівництві.

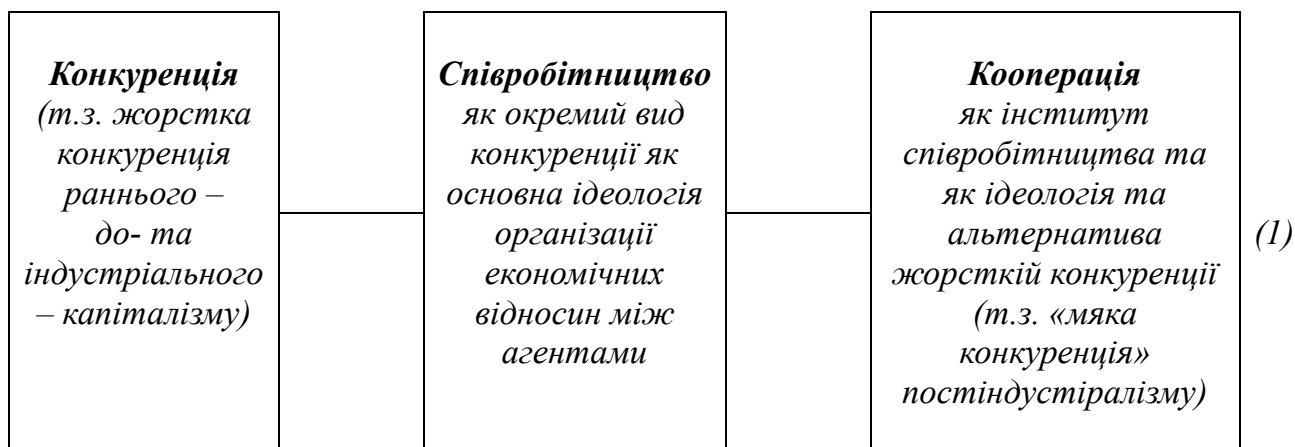
Для відповіді на це питання вважали за доцільне певну нову концептуальну постановки задачі дослідження: чи може бути заміщена конкуренція у галузі і які видозміни конкуренції при цьому можливі.

Так, об'єктивно конкуренція присутня серед виробників, серед споживачів і між споживачами та виробниками. З точки зору актуальності побудови ефективного ринку найбільш важливою слід вважати перший різновид. Однією з принципових відмінностей постіндустріалізації вбачаємо те, що у цьому разі:

1) конкуренція серед споживачів мінімізується через підвищення платоспроможного попиту та вдосконалення структури і обсягів пропозиції;

2) конкуренція серед виробників видозмінюється за критерієм мінімізації можливих дисфункцій як наслідків необмеженої конкуренції; звідси колабораціонізм не замінює конкуренцію, а доповнює за критерієм можливості отримання додаткової економічної вигоди від співробітництва.

Логічна взаємообумовленість основних у даному разі понять може бути представлено у такому ланцюгу трансформації економічних відносин (1):



Формула (1) містить ряд термінів: під «жорсткою конкуренцією» розуміємо ситуацію, коли в результаті економічного змагання вигоду отримує переважно один агент, «м'якою» – коли таку вигоду може отримати значно більша кількість агентів (умовно – всі задіяні в економічному змаганні, але головне – ніхто з них не понесе втрат).

Різниця між такими різновидами конкуренції обумовлена насамперед моделлю поведінки агентів: у разі жорсткої конкуренції – це поведінка індивідууму виходячи з власних інтересів і не більше, м'якої – поведінка індивідууму в межах інтересів групи з можливістю знайти прийнятний варіант для всіх. Відповідно жорстка конкуренція може бути асоційована із т.з. *плюралістичною* конкуренцією, тоді як м'яка – із т.з. *консенсусною*.

Закономірність переходу від плюралістичної до консенсусної конкуренції відбиває ключові положення теорії недосконалої конкуренції Дж.Робінсон. Нагадаємо, що згідно цієї теорії жорстка (т.з. «вільна») конкуренція об'єктивно призводить до появи помилкових ринкових стимулів, які можуть руйнувати інститут ринку.

На концептуально-ідеологічному рівні тлумачення суті ринкових відносин слід підкреслити, що в постіндустріальному суспільстві економічний лібералізм на основі (вільної) конкуренції трансформується у новий різновид лібералізму – «соціально детермінований лібералізм» (СДЛ – авторський термін), де на доповнення (спочатку) та - у подальшому - на заміщення жорсткої конкуренції індустріального капіталізму виникають і стають переважаючі більш соціалізовані його форми. При цьому механізми соціалізації забезпечують швидші і більш успішні трансформаційні зміни.

Важливим є здатність до співробітництва, у т.ч. кооперації, всіх груп економічних агентів, але економічну значимість має передусім співробітництво в межах пропозиції – виробництві, збуті, логістиці – ринку.

У загальному змісті співробітництво включає в себе такі визначальні принципи:

- несприйняття опортунізму (тобто поведінки, що є неочікуваною з боку партнерів, яка призводить до отримання вигоди якійсь одній групі за рахунок інших);

- створення нових дієвих механізмів справедливого розподілу обов'язків і прав між учасниками економічних відносин (вирішення проблеми «безбілетника»);

- здатність до компромісів (тобто тяжіння до поведінки вирішення конфліктів інтересів та збереження співробітництва, що у підсумку буде більш вигідним аніж альтернативна);
- зростання взаємної довіри між групами агентів, що вимушені контактувати в даній системі економічних відносин;
- формування нової ідеології постановки місії, планів, цілей, задач економічної діяльності;
- зростання ролі колективних цінностей в межах даної економічної системи.

Наскільки можна стверджувати про атмосферу довіри між учасниками економічних відносин як фактор ефективності економічних відносин при аналізуванні характеру співробітництва реципієнтних груп агентів вітчизняного ринку овочевої продукції? Для оцінювання зазначеного посилаємося на результати анкетування вже згаданої раніше референтної група з 1217 осіб (354 реальні відповіді). В даному разі аналізувалася відповідь на питання «Чи довіряєте Ви ... при веденні бізнесу?», результати чого наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл відповідей анкетування, що надають уявлення про довіру до контрагентів вітчизняного ринку овочевої продукції, літо 2017 р., % відповідей

	Довіряю	Не довіряю	Важко стверджувати однозначно (як варіант - не має досвіду спілкування)	Чи можлива в принципі довіра (так)
Держава загалом	11,0	89,0	-	45,0
Президент країни	15,0	80,0	5,0	46,0
Прем'єр – міністр	22,0	66,0	12,0	41,0
Міністерство сільського господарства	9,0	90,0	1,0	32,0
Обласна влада	10,0	83,0	7,0	40,0
Районна влада	14,0	81,0	4,0	40,0
Сільська влада	62,0	38,0	-	95,0
Громада села	67,0	33,0	-	100,0
Найближчі сусіди	70,0	30,0	-	95,0
Ті хто займаються				

аналогічним бізнесом у Вашій громаді	44,0	49,0	7,0	95,0
Членам Вашої сім'ї, родичам, якщо вони задіяні у бізнесі	97,0	3,0	-	100,0
Міжнародним економічним організаціям (МВФ та ін.)	6,0	90,0	4,0	20,0
Міжнародним небізнесовим організаціям	17,0	69,0	14,0	35,0
Партнерам по бізнесу (постачальникам ресурсів, реалізаторам, посередникам та ін.)	45,0	41,0	14,0	95,0
Банкам	2,0	94,0	6,0	75,0
Державним установам (податківцям, МВС, МНС та ін.)	31,0	65,0	4,0	75,0

Джерело: результати авторських досліджень

Загалом можна стверджувати про критично низький у ряді випадків рівень довіри до переважної кількості контрагентів, що очікувалося. В ряді випадків негативні відповіді представляються майже однотайними. Якись відхилення можуть аналізуватися за потреби більш детально, але головним є те, що відсутність довіри практично щодо всіх ієрархій соціально-економічних комунікацій представляє собою величезну проблему, яка гальмує будь-які схеми впровадження сучасних управлінських технологій, тої самої кооперації в решті-решт. Слід враховувати ту важливу обставину, що вітчизняний ринок овочевої продукції, як вже було зазначено, характеризується дуже незначним опортунізмом в силу того, що ринок і бізнес у цьому разі стикаються дуже мало і дуже не принципово. Наприклад, такий опортунізм на ринку молочної продукції є набагато вищим в силу вже зазначених причин. Але й і у випадку ринку овочевої продукції рівень довіри є мінімізованим.

На нашу думку, вирішення проблеми представляється безальтернативним завданням. Яке може бути здійснене лише на основі значного чи дуже значного у часі позитивного досвіду. Певний оптимізм має дещо вищий показник

відповідей на питання «чи взагалі можлива довіра» (останні права колонка табл. 1. Ці дані свідчать про загалом вірне розуміння того, що подібна співпраця є потрібною і логічною, а її відсутність – аномалією. Як гіпотеза може розглядатися версія про те, що рівень довіри буде масово підвищуватися по мірі покращення економічної і політичної ситуації в країні.

Контрактні основи організування співробітництва як філософії нової економічної поведінки на досліджуваному ринку так чи інакше зводяться до алгоритму процесу вирішення спірних питань потенційних партнерів, де така вбачається у вигляді трьохярусної схеми, основу якої складає структура механізмів вирішення спірних питань при укладанні формальних і неформальних контрактів між потенційними партнерами, а саме:

- 1) принцип «одноголосного рішення» - I ярус;
- 2) принцип «більшості голосів» бенефеціаріїв – II ярус;
- 3) принцип «більшості голосів» реципієнтів – III ярус.

При цьому діє правило постійного зростання кількості питань за яким шукався б компроміс.

Такий підхід означає, що створення атмосфери довіри між партнерами і економізація цього процесу повинна спочатку відштовхуватися від рішень, які поділяються всіма учасниками, і лише надалі – більшістю голосів. При цьому у останньому випадку повинен спочатку реалізовуватися принцип того, коли більшість розглядається щодо всіх, хто може отримати вигоду (бенефеціаріїв), і лише у подальшому – більшість тих, від кого залежить виконання цього рішення (реципієнтів).

Хотіли б зазначити, що принциповий перехід від II до III ярусу ґрунтується на постулаті про те, що оптимальність рішення як результату вибору більшості ніколи не гарантована. Звідси, після зростання рівня довіри у сформованій системі партнерських відносин, перехід до процедури прийняття рішень на основі вибору тих, хто представляє реальну економічну владу, а не тільки є одержувачем нових благ, розглядається як закономірність зміни принципу контрактації.

Іншим важливим обмеженням побудови системи співробітництва є теза про значення умови вирівненості стану учасників вибору альтернатив. Чим більшими є відмінності між агентами (наприклад, за майновим статусом, розміром землі, обсягами виробництва, технологічним забезпеченням бізнесу), тим очевидно важче знайти компроміс. Звідси у мережі агентів, задіяних в аналогічному бізнесі загалом, об'єктивної відбуватиметься диференціація на групи за статусом, який забезпечить зазначену вирівненість. Тому, наприклад, практично неможливим є компроміс між власниками ОГН та великим бізнесом; при цьому навіть, наприклад, у групі ОГН будуть формуватися певні підгрупи інтересів.

Вигідність принципу співробітництва розглядали як аксіому сучасної економічної теорії ринку. Тим не менше, як конкретний приклад, нижче наведено обрахунок можливої вигоди (при чому за незмінних обсягах виробництва та його структури) 5 ОГН с.Широка Гребля Вінницького району Вінницької обл., які здійснюють товарне овочівництво. Розрахунки було здійснено автором за даними, представленими цими господарствами про свої витрати за 2016 р. Обраховувалися лише ті витрати, які були понесені господарствами у тому разі, коли такі здійснювалися сторонніми агентами. Цифри були б більшими у разі проектування, наприклад, бізнес-проектів з диверсифікації, відкриття чи оренди торгівельної мережі, брендингу, створення переробки і т.ін.

Як бачимо (табл. 2), цифри коливаються, проте в межах явно незначним бюджетів власників ОГН представляються все ж таки суттєвими. Більш важливим є, очевидно, інше: формування самої культури співробітництва, коли це стане нормою, інститутом масової поведінки, а не виключенням. Цифри економії вочевидь при цьому будуть зростати за рахунок самих незначних нюансів ведення господарської діяльності, які найбільш зрозумілі самим господарям.

Таблиця 2

Обрахунок економії за моделі партнерських відносин та кооперування при виконанні окремих виробничо-збутових операцій, за цінами на 2016 р., грн.

	ФГ Гумінного А.С.	ОГН Марченка С.К.	ОГН Завальнюк І.С.	ОГН Морозова О.В.	ОГН Довбиша А.М.
Основний та передпосівний обробіток ґрунту	-	-	240,0	650,0	550,0
Вирощування розсади	-	1100,0	-	-	750,0
Купівля насіння	до 100,0	до 30,0	до 30,0	до 40,0	до 40,0
Купівля засобів хімізації	до 400,0	до 120,0	до 120,0	до 200,0	до 150,0
Виробництво та внесення гною	до 2500,0	-	до 1000,0	-	-
Транспортні перевезення	до 1350,0	до 250,0	до 200,0	до 200,0	до 200,0
Організація узгодженої системи реалізації продукції	до 3400,0	до 250,0	до 250,0	до 250,0	до 250,0
Зберігання продукції	-	до 480,0	-	-	до 500,0
Всього	до 7750,0	до 2230,0	до 1840,0	до 1340,0	до 2440,0

Джерело: авторські розрахунки на основі даних, представлених зазначеними господарствами

Слід зазначити, що після ознайомлення з даними пропозиціями з економії з 5 наведених господарств 2 виключили можливість співпраці з іншими через давні конфлікти, що підтверджує складність проблеми побудови ефективних комунікацій співробітництва навіть у випадку наявності чітко визначеної вигоди.

Таким чином, ще раз наголошуємо на важливості тлумачення перспектив і потенціалу постіндустріальної моделі будь-якого, у т.ч. галузевого ринку за наявності як провідної нової стратегії видозміни конкуренції, де фактор довіри визначатиме широку практику взаємовигідного колабораціонізму.

ДО ПИТАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИВАННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розкрито сутність категорії інвестування, встановлено зміст процесів забезпечення інвестування та виявлено основні його види. Доведено, що основними способами фінансового забезпечення інвестування є бюджетне фінансування, банківське кредитування та лізинг та виявлені основні проблеми, що перешкоджають їх використанню. Розкрито основні тенденції інвестування сільськогосподарського машинобудування в Україні та представлено основні перспективи розвитку галузі.

Ключові слова: інвестування, сільськогосподарське машинобудування, банківське кредитування, лізинг.

Abstract

The essence of the investment category is revealed, the content of the investment securing processes is determined and its main types are revealed. It is proved that the main methods of financial provision of investment are budget financing, bank lending and leasing, and the main problems hindering their use are revealed. The main tendencies of investment of agricultural machine building in Ukraine are revealed and the main perspectives of industry development are presented.

Key words: investing, agricultural machine building, bank lending, leasing.

Становлення економіки України та адаптація її до світового економічного простору потребує нових підходів до оптимізації виробництва за рахунок формування, надходження та використання інвестиційних ресурсів. Традиційно зазначені питання залишаються актуальними для базових галузей вітчизняної промисловості, оскільки багато підприємств на сьогодні перебувають у стані тривалої стагнації, у т.ч. через недостатність капіталізації для реалізації можливих інвестиційних проектів, що має негативний системний характер для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. Відтак, без оптимізації процесів забезпечення інвестування активізувати виробництво та забезпечити достатнє інвестування розвитку підприємств України вкрай складно.

Сьогодні питання розширення інвестиційної діяльності в національній економіці в Україні загострюється, адже від кризи потерпають практично усі галузі промисловості. Розглядаючи інвестиційну діяльність як комплекс рятівних дій, логічною є потреба розгляду інвестування з позицій багатовекторності, зокрема:

- по-перше з позиції його сутності через призму виявлення відмінностей та сутності від інших подібних економічних категорій,

- по-друге з позиції дослідження інвестування до конкретних галузей господарювання та обсягів і ефективності інвестування у такі галузі;
- по-третє з позиції виявлення економічних та інституційних перспектив здійснення такого інвестування.

Слідуючи такому підходу на протязі останніх років було написано 27 наукових робіт з проблематики інвестування, а у 2017 році захищено дисертацію на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, що підтверджує ґрунтовність та важливість отриманих результатів.

В результаті авторських досліджень було встановлено, що інвестування є способом вкладення ресурсів – одноразове надходження чи періодичне, тобто увага зосереджується здебільшого на фінансовій стороні, в той час коли інвестиційний процес передбачає детальний комплекс взаємопослідовних дій, що відображає прикладну сторону освоєння тих ресурсів, які надійшли в процесі інвестування. Відзначимо, що зосередження уваги на розгляді інвестування як практичної реалізації проекту передбачало його конкретизацію на прикладі конкретної виробничої галузі – сфери виробництва сільськогосподарської техніки. Доцільність вибору такого напряму дослідження перспектив інвестування пояснюється її важливістю для аграрної країни та Вінницької області зокрема. Більше того, галузь володіє рядом суперечливих характеристик, що з одного боку обмежують можливості розвитку, а з іншого відкривають його нові перспективи, це стосується наприклад структури основних фондів або сервісних функцій. Така полярність тенденцій додатково підсилює значний науковий інтерес щодо необхідності та доцільності розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування Вінниччини.

Проте зауважимо, що поряд із економічними результатами з економічних позицій та змістовним наповненням із теоретичного боку важливим напрямом є їх інтеграція є формі становлення процесів забезпечення інвестування підприємств. Формалізацію процесів забезпечення інвестування можна представити через використання сукупності методів, способів, механізмів, програм чи алгоритмів вирішення існуючих завдань, регламентування яких відрізняються у різних сферах економіки для усіх суб'єктів господарювання.

Глибоко проаналізувавши сукупність визначених науковцями видів процесів забезпечення інвестування вважаємо, що інвестування має трактуватися з позицій його організації, оскільки існування маркетингу, технологій, персоналу, способів використання ресурсів залежить саме від ефективності організації. Такий механізм функціонування дозволив розділити процеси забезпечення на основні та допоміжні.

Оскільки передумовою для ефективного вкладання ресурсів є правильне та своєчасне оформлення інвестицій, доведена залежність між формою інвестування та процедурами, які має пройти інвестор для правового закріплення своїх інвестицій. Таким чином, було розмежовано процедури

оформлення інвестицій у залежності від форми інвестування – інвестиції у створення нового підприємства та внесення інвестицій до вже існуючого.

З огляду на зазначене розмежування, було сконцентровано зусилля на дослідженні процесу створення в Україні нового підприємства – юридичної особи. Встановлено, що сформована законодавча база України, дозволяє підприємцю заснувати підприємство із будь-якою формою власності, а громізка процедура започаткування освоєння інвестицій, що створюється рядом бюрократичних формальностей, погоджень, дозволів та реєстрації в різноманітних структурах викликає обурення підприємців, що вимагає від державних діячів та науковців пошуку нових способів та підходів до спрощення процедури реєстрації. В цій ситуації було запропоновано ряд заходів вдосконалення організації інвестування, що ефективно використовуються за кордоном.

Подібна практика характерна для ряду країн, що вже пройшли такі спрощення. Удосконалення законодавства та процедур створення нових підприємств є процесом об'єктивно необхідним. Аналіз документального оформлення новоствореного підприємства лише в поодиноких країнах показав бажані для України процеси, які варто інтегрувати в практику управління оформленням інвестицій.

Доведено, що поряд із створенням нових підприємств необхідно розвивати вже існуючі підприємства. Спрощення бюрократичних процедур за зразком Грузії може дозволити вже існуючим українським підприємствам активніше залучати та освоювати інвестиції.

Дослідження процесів забезпечення інвестування передбачає вивчення основ належного фінансового забезпечення інвестиційних проектів. За умов необхідності значного оновлення основних фондів практика господарської діяльності засвідчила, що найбільш необхідними для забезпечення розвитку підприємств є бюджетне фінансування, банківське кредитування та лізинг. При конкретизації та дослідженні способів фінансування інвестиційної діяльності було виявлено сукупність проблем, що характеризують такі способи найбільш поширеного фінансування інвестування як бюджетне фінансування, банківське кредитування та застосування лізингу. Зокрема, серед основних проблем перед якими постане інвестор, що скористається бюджетним фінансуванням буде складність умов надання такого фінансування та важкість забезпечення регулярності надходжень. Застосування банківського кредитування ускладнює відсутність у значної кількості підприємств ліквідної застави, і, як наслідок, висока ймовірність неповернення, складна процедура оформлення, високі відсоткові ставки, розмір яких може змінюватися за відсутності згоди сторін та обмежений продуктивний ряд. Активному поширенню лізингу також перешкоджають ряд проблем – низька конкуренція лізингових компаній, складна нотаріальна реєстрація, обмеженість фінансових ресурсів лізингових компаній, жорстка система оподаткування операцій та складність оформлення

відмови від договору лізингу. Зауважимо, що поряд із такими проблемами середовище інвестування в Україні характеризується нестабільністю економіки, що унеможливорює притік інвестиційних ресурсів у фінансову сферу, малою кількістю інвестиційних проектів та низькими фінансовими можливостями самих підприємств.

Дослідження процесів забезпечення інвестування було здійснено на прикладі підприємств сільськогосподарського машинобудування. В умовах активного реформування економіки та відсутності попиту на вітчизняну продукцію сільськогосподарське машинобудування України переживає кризу. Потенційні можливості для пріоритетного розвитку українського машинобудування для агропромислового комплексу підтверджуються, по-перше, суттєвим зниженням кількості техніки в сільськогосподарських підприємствах, яка відновлюється досить низькими темпами, по-друге, значною зношеністю основних засобів. Задоволення попиту аграріїв в сільськогосподарській техніці частково намагаються задовольнити провідні підприємства сільськогосподарського машинобудування через не просто виробництво техніки, а виробництво цілих комплексів високотехнологічних знарядь, використання яких дасть змогу гарантовано отримувати сталі урожаї та знижувати витрати на проведення обробки ґрунту, чим зменшувати собівартість продукції.

Виявлена структура парку сільськогосподарської техніки повинна забезпечити виконання всіх технологічних операцій із дотриманням вимог агротехніки і при цьому забезпечувати витрати, що дозволили б підприємству залишатися в зоні прибутковості та вести заходи по оновленню парку техніки. Оскільки більшість підприємств сільськогосподарського машинобудування функціонують на основі радянських «Агромашів» із їх матеріально-технічною базою і низьким рівнем рентабельності, успіхи в їх діяльності пояснюються відтворенням виробництва нескладної сільськогосподарської техніки та її подальшим ремонтом. Відповідно такі агрегати не можуть витримати конкурентну боротьбу з закордонними аналогами, оскільки не забезпечують дотриманням вимог агротехніки і одночасним зниженням затрат матеріально-технічних, трудових і енергетичних ресурсів. За визначенням науковців українське сільськогосподарське машинобудування вимагає суцільної модернізації, що має супроводжуватись зростанням у кількісному та якісному аспектах. Поряд з ними спостерігається робота ряду підприємств, що ведуть ефективну виробничу діяльність завдяки науково-дослідній та конструкторській діяльності.

На початок 2018 р. в секторі сільськогосподарського машинобудування Вінницької області працювало близько 30 підприємств. Аналіз офіційної статистики показав, що підприємства, які займалися виготовленням продукції сільськогосподарського машинобудування суттєво втратили свої позиції. Діяльність більшості підприємств колишнього сільськогосподарського

машинобудування на сьогодні єдине чим пов'язана з машинобудуванням, то це ремонт машин та устаткування, які вже не є основними видами діяльності. Погіршення попиту на техніку для сільського господарства призвело до необхідності пошуку машинобудівними підприємствами нових видів діяльності з метою не допущення банкрутства. Зокрема більш активні підприємства налагодили випуск іншої додаткової або непрофільної продукції, запропонували послуги наявної техніки, підприємства що не мали такої змоги обрали інший тип поведінки. Поряд з тяжінням до великотоварного виробництва деякі підприємства зуміли налагодити випуск нової продукції і при цьому повністю вийшли із галузі сільськогосподарського машинобудування Вінниччини. Висока технологічність виробів, поряд із доступною ціною та наявністю закордонних покупців дозволили лише кільком підприємствам Вінниччини активно розвиватись, залучати інвестиції та розширювати номенклатуру своєї продукції.

Для забезпечення повноти дослідження підприємств сільськогосподарського машинобудування було здійснено їх комплексне визначення діяльності на основі обчислення рейтингової оцінки. Виявлені закономірності функціонування підприємств сільськогосподарського машинобудування засвідчило їх розмежування.

Множина результатів оцінювання характеризує вкрай негативні тенденції у розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування, адже переважна більшість підприємств характеризуються незадовільним фінансовим станом, що апріорі обмежує їх потенційні можливості розвитку саме у сфері сільськогосподарського машинобудування, що цілком ймовірно сприятиме переорієнтації на інший вид господарської діяльності. З огляду на функціонування значної кількості підприємств із коливанням низького рівня рейтингової оцінки, можемо також відзначити труднощі в залученні інвесторів до їх розвитку через нестабільність їх функціонування. Відтак, залишається незначна кількість підприємств, що нарощують свій потенціал і можуть за для цього поряд із власними інвестиційними ресурсами розраховувати на зовнішнє інвестиційне забезпечення.

Комплексне оцінювання вказаних методів фінансування інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування засвідчило, що невелика кількість підприємств використовують такі можливості розширення своєї діяльності, оскільки узьким місцем залишається і відсутність достатнього обсягу інвестиційних ресурсів, необхідних для виведення промисловості сільськогосподарського машинобудування на шлях інноваційно-конкурентного розвитку. Державні програми інноваційного розвитку часто не забезпечують очікуваних результатів, міністерства і відомства, обтяжені соціальною необхідністю підтримки традиційних виробництв, не мають достатньо коштів для інноваційних перетворень, а недержавні комерційні установи все ще не

можуть здійснювати довгострокові проекти, які б забезпечували базові технологічні зміни.

Виокремивши розвиток галузі сільськогосподарського машинобудування як пріоритет інвестування, який передбачає розширення виробництва, вважаємо за необхідне окреслити основні передумови розширення виробничої діяльності.

Встановлено, що для забезпечення умов виробництва української сільськогосподарської техніки світового рівня основною умовою є необхідність підвищення її якісних параметрів за рахунок впровадження модульного принципу, використання уніфікованої елементної бази та застосування прогресивних конструкційних матеріалів

Оскільки більшість підприємств галузі сільськогосподарського машинобудування на сьогодні не володіє комплексом техніки та знань для виробництва нової сільськогосподарської техніки і перспективи залучення інвесторів до відродження виробництва є примарними, єдиним шляхом продовження роботи таких підприємств є налагодження ремонтних робіт. При обґрунтуванні можливостей ремонтного обслуговування варто окреслити ремонт якого саме сільськогосподарського обладнання можуть забезпечити досліджувані підприємства, відповідно, що до числа їх перспективних клієнтів можуть бути зараховані:

1. Уся техніка призначена для сільського господарства вітчизняного виробництва та виробництва СРСР, незалежно від її віку;
2. Техніка закордонного виробництва, сервіс якої не забезпечується виробником;
3. Техніка державних підприємств, установ та організацій;
4. Сукупність агрегатів домашніх господарств населення.

Проте із зниженням якісного та кількісного складу матеріально-технічної бази підприємств сільськогосподарського машинобудування вони все більше постають перед проблемою збереження підприємств та пошуку нових шляхів розвитку із наявними ресурсами. Формування мережі дилерів може бути забезпечене на основі вже існуючих, однак збанкрутілих підприємств колишнього сільськогосподарського машинобудування, де витрати на переобладнання будуть відносно невеликими. Зважаючи на суттєво обмежені порівняно з виробництвом умови діяльності, у зону відповідальності дилерів буде входити вся виробнича інфраструктура. Відповідно до такого підходу спостерігається диверсифікований підхід до управління підприємством.

Вихідні можливості розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування мають усі підприємства, однак розмір пов'язаних із сільськогосподарським машинобудуванням перспектив розвитку суттєво залежить від існуючої матеріально-технічної бази вказаних підприємств та бажання власників розвивати свій бізнес.

Реалізація інвестування економічного розвитку можлива лише за умови повноцінного функціонування всіх складових цього процесу інституційного

середовища в державі. З погляду забезпечення комплексності найбільш важливими є такі фактори інституційного середовища як традиційні, нормативно-правові, економічні.

Крім того, оскільки, за нашої позиції, найбільш доцільно інвестувати саме у виробництво, відзначимо, що такий напрям інвестування потребує значних ресурсів, що не забезпечуються. Відзначивши обмеженість бюджетного фінансування та можливостей використання лізингу логічною є оптимізація саме кредитного фінансування, оскільки менш важливим джерелом інвестиційних ресурсів є кредитування, тому необхідним є його доступність.

Проблема полягає у тому, що кредитне фінансове забезпечення, з одного боку, не може бути здійсненим через нездатність підприємств задовольнити вимоги банків, а з іншого боку, банки не бажають кредитувати підприємства за нижчими відсотками. З огляду на ці обставини, запропоновано для короткострокового забезпечення інвестування удосконалений підхід до фінансового забезпечення залучення інвестицій для підприємств сільськогосподарського машинобудування. Для цього було розроблено структурно-логічну модель фінансового забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Провівши ґрунтовне дослідження роботи підприємств сільськогосподарського машинобудування та виявивши його перспективи розвитку щодо виробництва недорогої техніки, було розроблено структурно-логічну модель фінансового забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування. Сутність запропонованого механізму фінансування полягає у виявленні та забезпеченні умов доступності отримання кредитних ресурсів для інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування із одночасною реалізацією інтересів учасників (підприємства і банку). Розроблена структурно-логічна модель фінансового забезпечення інвестування розкриває організаційно-прикладні засади щодо можливості здійснення фінансового забезпечення інвестування за рахунок обґрунтованого зниження відсотків за користування кредитом до прийняттого для підприємства у поєднанні із забезпеченням прибуткової діяльності банку за рахунок збільшення обороту його коштів. Для формування фінансового результату банку запропоновано встановлювати відсоток з урахуванням облікової ставки НБУ і середнього відсотка рентабельності банку за попередні роки, оскільки за 2014-2016 роки спостерігалася збиткова діяльність переважної більшості банків, то забезпечення рентабельності банків відбуватиметься за рахунок рентабельності підприємств, що формуватиметься зростанням рентабельності сільського господарства, яке обслуговують підприємства сільськогосподарського машинобудування.

Зрозуміло, що здешевити кредитування не вдасться, але можна забезпечити умови його доступності для підприємств і способу виживання для

банків у якості нового механізму фінансового забезпечення інвестування (лист 12).

Аргументами на користь такого забезпечення є:

1. Залучені кошти можуть бути швидко повернені – до 1 року, оскільки продукція, що виготовлена за його рахунок, може бути придбана після збору і реалізації урожаю;
2. Гарантія повернення може бути забезпечена за рахунок наявних оборотних засобів, які у якості забезпечення не розглядаються банками. Саме ця складова активів є найбільшою в структурі балансу, демонструє найбільші обсяги приросту, чим забезпечує ліквідність активів. Орієнтація банків на нерухоме майно не може себе виправдати, оскільки у районних центрах, де функціонують підприємства сільськогосподарського машинобудування, не легко реалізувати нерухоме майно, яке в якості застави має покрити кредит.
3. Основною такого удосконаленого підходу є його пробний характер, підприємство, використовуючи такий механізм, робить перший крок на шляху розвитку і спостерігає за реакцією ринку, якщо виготовлена продукція (послуги) знайде свого споживача, то можна розвивати бізнес, якщо ні – доведеться здійснювати новий пошук.

Загалом слід відзначити, що розвиток цього механізму буде можливий виключно у сільськогосподарському машинобудуванні із галузі, що забезпечує виробничими фондами єдиний прибутковий напрям – сільське господарство, основною перевагою якого є швидкий виробничий цикл.

Узагальнення розроблених та обґрунтованих положень дозволило систематизувати сукупність прикладних засад розвитку процесів забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування та вимог до їх діяльності як об'єктів інвестування. Запропоновані наукові положення та практичні рекомендації щодо оцінювання, формування та розвитку процесів забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування були спрямовані на активізацію інвестування та відродження інвестиційного потенціалу функціонування підприємств сільськогосподарського машинобудування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вітюк А. В. Організаційно-економічний механізм: проблематика термінології / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Формування ринкових відносин в Україні. – Київ: Науково-дослідний економічний інститут міністерства економіки України. – 2011. – № 10. – В. 125. – С. 27–29.
2. Вітюк А. В. Теоретичний базис категорії «інвестиції»: еволюція і сучасність / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – Випуск 265. – Т. VII. – С. 1937–1943.

3. Вітюк А. В. Теоретичні підходи до аналізування та оцінювання інвестиційних проектів / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – Випуск 260. – Т. VI. – С. 1645–1654.
4. Вітюк А. В. Особливості маніпулятивних впливів при прийнятті управлінських рішень / Л. А. Мацко, А. В. Вітюк // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2011. – № 5 (98). – С. 58–61.
5. Вітюк А. В. Комплексний підхід до аналізу проблем інвестування в Україні / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6. – С. 95–98.
6. Вітюк А. В. Комплексне дослідження розвитку машинобудівних підприємств Вінницької області / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк, І. Ф. Острий // Збірник наукових праць Черкаського технологічного університету. – 2011. – № 28. – Ч. III. – С. 73–80.
7. Вітюк А. В. Основні детермінанти та стан інвестиційної діяльності в машинобудуванні Вінниччини / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Вісник національного університету водного господарства та природокористування». – 2011. – № 1. – В. 53. – С. 68–78.
8. Вітюк А. В. Розвиток інвестиційних процесів як фактор зростання машинобудівної галузі [Електронний ресурс] / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Ефективна економіка. – 2011. – № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php>
9. Вітюк А. В. Математичне моделювання інвестиційного процесу на машинобудівних підприємствах / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2012. – № 32. – Ч. III. – С. 73–80.
10. Вітюк А. В. Стратегічні напрямки розвитку інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агроекологічного університету. – 2012. – №3 (19) – С. 131–137.
11. Вітюк А. В. Організаційно-економічні заходи сприяння інвестиційній діяльності підприємств / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Економіка розвитку. – 2013. – №1(65). – С. 94–100.
12. Вітюк А. В. Функціонування галузі сільськогосподарського машинобудування України та потенціал її розвитку / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк, І. В. Гребеньок // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2014. – № 1. – С. 16–19.
13. Вітюк А. В. Формування передумов інвестиційного розвитку галузі сільськогосподарського машинобудування / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Економіка та держава. – 2015. – № 2. – С. 35–38.
14. Вітюк А. В. Диспропорції та суперечності розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування та сільського господарства /

- А. В. Вітюк // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2015. – № 6. – С. 30–34.
15. Вітюк А. В. Економічний розвиток сільськогосподарського машинобудування Вінницької області / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Глобальна та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 16. – С. 132–139.
 16. Вітюк А. В. Методичний простір оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Економічний часопис–XXI. – 2013. – №5–6. – С. 92–95.
 17. Vitiuk A. Ranking grouping of agricultural machine engineering enterprises in Vinnytsia region / N. Karachyna, A. Vitiuk // Econtechmod. An International Quarterly Journal on Economics in Technology, New Technologies and Modelling Processes. – Lublin-Rzeszow, 2017. – Vol. 6, No 1. – P. 47-53.
 18. Вітюк А. В. Підходи до державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні та світі [Електронний ресурс] / А. В. Вітюк // Матеріали XL регіональної щорічної науково-технічної конференції професорсько-викладацького складу, науковців та студентів кафедри менеджменту та моделювання в економіці Вінницького національного технічного університету з участю працівників підприємств м. Вінниця та Вінницької обл., (м. Вінниця, 16–17 березня 2011 р.). – Вінниця, 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://conf.vntu.edu.ua/allvntu/2011/inmen/mme.php>
 19. Вітюк А. В. Критичний погляд на розвиток галузі сільськогосподарського машинобудування / А. В. Вітюк // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [«Інвестиційні та інноваційні пріоритети діяльності економічних суб'єктів»], (м. Одеса, 6–7 грудня 2013 р.). – Одеса: ГО «Центр економічних досліджень та розвитку», 2013. – С. 109–112.
 20. Вітюк А. В. Тенденції інвестування машинобудівних підприємств Вінниччини / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції [«Теорія та практика трансформаційних перетворень в економіці, політиці та культу»], (м. Вінниця, 14 квітня 2011 р.). – Вінниця: ВІЕ ТНЕУ, 2011. – С. 71–74.
 21. Вітюк А. В. Сервісне обслуговування як механізм оздоровлення підприємств сільськогосподарського машинобудування / А. В. Вітюк // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції [«Формування ефективних фінансових механізмів державного управління економікою країни: теорія і практика»], (м. Донецьк, 14–16 листопада 2013 р.). – Донецьк: ДДУУ, 2013. – С. 118–121.
 22. Вітюк А. В. Вибірковий потенціал галузі сільськогосподарського машинобудування в системі міжнародних економічних відносин / А. В. Вітюк // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [«Актуальні проблеми економіки України: тенденції, ризики, стимули»], (м.

- Дніпропетровськ, 8–9 листопада 2013 р.). – Дніпропетровськ: ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2013. – С. 19–21.
23. Вітюк А. В. Обґрунтування доцільності інвестування сільськогосподарського машинобудування / А. В. Вітюк // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції [«Тіньова економіка: генезис, джерела розвитку, перспективи подолання та цивілізованої інтеграції»], (м. Вінниця, 23–24 травня 2013 р.). – Вінниця: НВЦ «Генеза», 2013. – С. 45–47.
24. Вітюк А. В. Техніко-технологічне оцінювання розвитку сільськогосподарського машинобудування Вінницької області / А.В. Вітюк // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [«Теоретико-методологічні засади ефективного розвитку аграрного виробництва»], (м. Харків, 24–25 квітня 2014 р.). – Харків: ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2014. – С. 136–139.
25. Вітюк А. В. Актуалізація питання інвестиційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування / А. В. Вітюк // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [«Поведінкові засади розвитку підприємств в контексті менеджменту: генезис і перспективи»], (м. Вінниця, 22–23 травня 2014 р.). – Вінниця: ВНТУ, 2014. – С. 32–34.
26. Вітюк А. В. Визначальні тенденції попиту на продукцію сільськогосподарського машинобудування / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Тези доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції [«Маркетинг та логістика в системі менеджменту»], (м. Львів, 6 – 8 листопада 2014 р.). – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 152–153.
27. Вітюк А. В. Актуальні питання розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування / А. В. Вітюк // Тези доповідей XLIV регіональної щорічної науково-технічної конференції професорсько-викладацького складу, науковців та студентів кафедри менеджменту та моделювання в економіці Вінницького національного технічного університету з участю працівників підприємств м. Вінниця та Вінницької обл., (м. Вінниця, 16–17 березня 2015 р.). – Вінниця: ФОП Рогальська І. О., 2015. – С. 58–60.
28. Вітюк А. В. Притиріччя розвитку ринку сільськогосподарського машинобудування / А. В. Вітюк // Тези доповідей XLVI регіональної щорічної науково-технічної конференції професорсько-викладацького складу, науковців та студентів кафедри менеджменту та моделювання в економіці Вінницького національного технічного університету з участю працівників підприємств (м. Вінниця, 22–23 березня 2017 р.). – Режим доступу до ресурсу: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/2117/1619>

Вітюк Анна Валеріївна – канд. екон. наук, асистент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: anna_vitiuk@ukr.net.

КОНТРАКТНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯМ ТЕРИТОРІАЛЬНИМ БРЕНДИНГОМ

*д.е.н. проф. Карачина Н.П., к.е.н. доц. Семцов В.М., к.е.н. Вакар Т.В.
Вінницький національний технічний університет*

Вступ. Сучасну парадигму соціально-економічного розвитку України слід розглядати в контексті конфліктності та суперечливих наслідків ринкових реформ. По мірі поглиблення ринкових відносин все більш стає відчутним, що традиційні для індустріальної епохи фактори зростання втрачають свою значущість. Звідси питання пошуку нових джерел розвитку набуває детермінантної ролі у корегуванні подальших реформ. Одним із таких слід розглядати брендинг територій, який ґрунтується на унікальних особливостях місцевих територій і економік, тобто належить до внутрішніх факторів самоорганізації. В свою чергу, теорія територіального брендингу – тобто моделей соціально-економічного розвитку місцевих економік на основі використання унікальних як якоїсь території нематеріальних активів - залишається скоріше ідеологічним концептом, аніж сукупністю системно завершених і доведених положень і конкретних технологій.

Мета дослідження: обґрунтувати принципи контрактного регулювання як складового елементу ефективності територіального брендингу та інструмент управління соціально-економічним розвитком місцевих громад. При цьому методологічно фактор контрактних відносин розглядався в межах неоінституційної теорії.

Стан дослідженості питання. Слід особливо підкреслити, що доведення прикладної здатності теорії інституціоналізму вирішувати конкретні економічні проблеми, у т. ч. забезпечити ефективність функціонування ринку та досконале ринкове середовище, залишається до цього часу пріоритетним науковим завданням. Саме цей прикладний аспект інституційної економіки, що орієнтований на можливість здійснювати вплив на економічну поведінку, розпочав активно формуватися у другій половині ХХ ст. Вагомий внесок у цьому контексті здійснили американські економісти, серед яких необхідно відзначити Д. Норта [1], Дж. Акерлофа [2], М. Харріса [3], М. Спенса [4], О. Харта [5] та ін. Особливо слід зазначити вклад у розроблення сучасної економічної теорії контрактів таких вчених як Р. Коуз [6], П. Мілгрем та ін. [7], С. Мастена [8] та ін. Саме в цих роботах було акцентовано увагу на розробленні механізму координації інституційних змін через особливий тип контрактів, угод тощо. У галузі дослідження питань економічної ефективності інституційної структури О.Уільямсоном [9], О.Хартом [5], Дженсенон та ін. [10] підкреслено значення інституційного середовища у процесі вибору оптимальної структури контрактації; при цьому природа останньої розглядається передусім через природу конфлікту між агентами.

На пострадянському просторі питаннями інституційних змін через контракцію соціально-економічних відносин займалися О. Аузан [11], Б. Корнейчук [12], М. Одінцова [13], А. Олійник [14], В. Тамбовцев [15], А. Шастітко [16] та ін. У працях зазначених авторів сформовано основи методології інституційних змін шляхом контракції. Безпосередньо в Україні проблематика економічної теорії контрактів вивчалася у поодиноких роботах: О. Мороз та В. Семцова [17], В. Луць [18] та ін.

В свою чергу, територіальний брендинг вивчався такими вітчизняними науковцями як Л.Панасенко [19], О.Олефіренко та ін.. [20], Т.Нагорняк [21], Г.Полішко [22], Н.Колесницька [23], О.Соскін [24]. Ю.Інковська [25], В.Глуха [26] та ін. Загалом же як і саме теорія контрактів (перш за все у її прикладному виразі), так і адаптація такої у теорії та практиці територіального брендингу в Україні залишаються малодослідженими.

Результати дослідження

Авторська позиція щодо зазначеного питання може бути описаною передусім тезою про визначальну роль контракції соціально-економічних відносин учасників брендингу територій для забезпечення ефективності даних проектів. Для цього було запропоновано особливий тип контрактів – інституційно-стимулюючі угоди; саме і тільки на основі таких контрактів і можливе укладання компромісних рішень. Доведення зазначеного та принципи селекції видів контрактів представлено в авторській праці [17]. Саме це дозволить сконцентрувати увагу на самому важливому – максимізації загального ефекту (доданої вартості) від проекту як у загальному вимірі, так і диференційовано для всіх учасників брендингового альянсу. Звідси ефективність брендингу територій безпосередньо залежить від структури та змісту положень контракту, а функція останнього може бути представлена у вигляді формули (1).

$$E_{\phi}K = V_{TB} \rightarrow \max, \quad (1)$$

$\rightarrow$
 $\max$

де $E_{\phi}K$ – ефективність контрактних відносин;

V_{TB} – винагорода загальна (від реалізації проектів територіального брендингу)

В свою чергу, для визначення структури ефективного брендингового контракту необхідно здійснити опис конфігурації груп економічних агентів, що можуть бути визнані як реципієнти та бенефіціарії брендингу. Це надасть змогу визначити конфлікт інтересів та – відповідно – можливість мінімізувати його наслідки щодо результативності проекту.

Математична модель чисельної динаміки формування зазначених груп агентів по мірі створення та реалізації проекту є складовою загальної моделі мультиплікативного ефекту від брендингу сільських територій, адже по суті є опосередкованим результатом відповідного інвестиційного процесу.

При цьому саме від груп інституційної ідентифікації брендингу сільських територій та його підтримки залежить наскільки успішним буде формування домінуючої стратегії територіального брендингу; під такою розуміємо

стратегію, яка забезпечує найбільший виграш для реципієнтних агентів у порівнянні із альтернативними, при чому незалежно від поведінки інших агентів. Для користувачів (споживачів) брендингу сільських територій об'єктивним виглядає формування *солідарної* поведінки, тобто тієї моделі дій, яка відповідає домовленостям даної групи агентів стосовно слідування домінуючої стратегії. Важливість домінуючої стратегії перших двох груп агентів (див. рис. 1) полягає у тому, що саме від неї залежить характер та інтенсивність солідарної поведінки.

Акцентуація уваги на корпоративному змісті брендингу сільських територій обумовлена тим, що результативність даного різновиду системи соціально-економічних відносин безпосередньо залежить від наслідків взаємодії різних груп економічних агентів за інтересами та економічною владою, які витрачатимуть на проект різні витрати та очікують різну винагороду відповідно до власного оцінювання свого вкладу. Таким чином ефективність проектів територіального брендингу має корпоративний зміст окремого різновиду конфлікту інтересів. Суть конфлікту може бути представлена у вигляді дилеми між ринковими (прибуток, який очікується отримати) і соціальними (очікуваний новий рівень якості життя) результатами у тому розумінні, що такі формуються за рахунок один одного.

Представниками (носіями) конфлікту сторін відповідно є бізнес (B), представлений фірмами (Φ) та сільська громада (CG), представлена місцевою владою ($CG_{1,1}$), а також асоційованими групами агентів громади, які диференціюємо на 2 групи – економічна активна частина громади (CG_1) і економічно пасивна частина громади (CG_2). В свою чергу, бізнес диференціювали на місцевий (Φ_1) (тобто такий, засновниками якого є місцеві жителі, капітал якого формується в межах місцевої економіки), а також такий є зовнішнім до громади за двома вказаними позиціями – (Φ_2). Вважаємо, що такий поділ сільської громади на 3 групи агентів обумовлений – за наявності загалом одних інтересів (очікувань), різною поведінкою. Така поведінка має інституційне підґрунття, тобто спирається на визнання різних норм наслідування у своїх діях та оцінюванні змін.

Як окремі групи реципієнтних до брендингу сільських територій агентів, діяльність яких має суттєвий вплив на брендинг, окрім вище зазначених, визначені також громадські (неурядові) організації (HO) та держава (D). Діяльність HO представляється важливою, як вже зазначалося, перш за все в якості інституційної ідентифікації та підтримки таких проектів. Такі організації можуть мати конфесійну, політичну, громадську, патріотичну направленість; перспективним вбачаємо роль, наприклад, ВНЗ, де зосереджено інтелектуальний потенціал нації, який діятиме без меркантильних пріоритетів.

Представлення такого конфлікту може мати матричне відображення (рис.2), де дисфункціональність (тобто завідома неефективність проектів брендингу сільських територій) може бути визнана за позиціями низької соціальної (C_p) чи ринкової (P_p) результативності, а також дисбалансу названих критеріїв за рахунок один одного. Позиція ефективного проекту ґрунтується не тільки на компромісі між соціальними і ринковими критеріями, але й

передбачає такий стан соціально-економічної системи, коли і C_p , і P_p будуть водночас високими. Принципове вирішення корпоративного брендингового конфлікту вбачається у трансформації системи соціально-економічних відносин в межах брендингового альянсу, коли така система функціонує не за принципом оберненої залежності між P_p – C_p , а відповідає мультиплікативній моделі кумулятивного ефекту, а саме: коли зростання $P_{p...n+1}$ призводить до збільшення $C_{p...n+1}$, що потім сприяє подальшому системному зростанню обох критеріїв і т.д. Це має вигляд множини циклів за співвідношення соціальних та ринкових результатів реалізації проекту, де амплітуда відповідної спіралі буде постійно збільшуватися. Мультиплікативний ефект при цьому відповідає приросту $P_{p...n+1}$ та $C_{p...n+1}$ кожного нового циклу.

Ринкова результативність	Висока	Дисбаланс за рахунок громади		<i>Бажана позиція проекту БСТ</i>
	Низька	Неефективний проект		Дисбаланс за рахунок бізнесу
		Низька		Висока
	Соціальна результативність			

Рис. 2. Матриця позиціонування проектів ТБ за критерієм «ринкова результативність – соціальна результативність».

Джерело: авторська розробка

Зазначені вище тези є передумовами до вибору/формування досконалого брендингового контракту, який матиме характеристики вмонтованих механізмів до максимізації ефективності та винагород від проекту.

Наведені типи контрактів надають можливість моделювати умови реалізації брендингу сільських територій за ключовими характеристиками останнього. Тому вибір т.з. «досконалого» чи «ефективного» контракту є по суті вибором запрограмованої ефективності проекту, що може бути відображено певним алгоритмом. Звідси і важливість такого розгляду. Так, першим критерієм варіативності є фактор гнучкості умов (див. рис. 3) при домовленостях: у цьому разі відсутність варіативності умов дозволяють визначити такий тип угоди як неефективний, звідси контракт із гнучкими умовами є відповідно ефективним. Надалі критерієм вибору є наявність повної інформації про проект та його результативність, а також наявність альтернатив. За цими факторами вибір може бути зроблений між досконалим і недосконалим

контрактами. Вважаємо, що наявність повної інформації про проект – це умова, яка не може бути виконана об’єктивно ніколи, мова може йти лише про більший чи менший обсяг інформації про проект та її якість. Звідси запропоновано т.з. «умовно досконалий» (*авторський термін*) контракт, який асоціюється із наявністю альтернатив та відсутністю повної інформації про проект.

Наступним етапом класифікації було визначено за можливістю зміни ситуації шляхом вибору з альтернатив за критерієм максимізації винагороди. Відповідно це означало приналежність угоди до контракту «сприятливого», а відсутність – «несприятливого» вибору. Така диференціація була запропоновано з огляду на те, що, навіть за наявності альтернатив із чіткою ідентифікацією можливого кращого варіанту, система повинна володіти здатністю здійснити зміну умов функціонування – зокрема, змінити учасників угоди чи/або умови співпраці: контракт повинен передбачати можливість та механізми таких змін. Найбільш придатним для брендингу територій визначено модель умовно досконалого контракту сприятливого вибору, яка відповідає змісту інституційно узгодженої мотиваційної угоди. Це означає обов’язковість наявності у типовому брендинговому контракті таких функцій і норм (табл. 1).

Таблиця 1

Зміст типової контрактної угоди при реалізації територіального брендингу

Функції контрактної угоди	Норми, що передбачені угодою	Лінгвістична інтерпретація норм типової контрактної угоди
Планування та організації	Координації дій учасників проекту	«Учасник проекту має такі права ...» «Учасник проекту має такі обов’язки ...» «Від учасника проекту очікуються такі дії ...» «Вигода даного конкретного учасника проекту полягає у наступному: ...» «Умови розірвання контракту є такими ...» «Умови пошуку альтернатив щодо учасників та умов співпраці у проекті є такими ...»
Мотивації	Стимулювання участі у проекті	«У разі виконання умов контракту/співпраці Ви можете збільшити свою участь за таких додаткових умов ..., у вигляд таких дій ... та отримати таку додаткову вигоду ...»
Самовдосконалення контрактних відносин	Зміна контрактних відносин за зміни умов співпраці та згоди партнерів	«Якщо Ви маєте намір розширити свою участь у проекті, то очікуєте з боку партнерів наступне ..., при цьому пропонуєте такі зміни умов співпраці: ...»
Контролю та санкцій	Контролю, санкції, обмеження опортуністичної діяльності учасників проекту	«Регламентація контролю за умовами виконання контракту всіма учасниками є такою ...» «Умови невиконання угоди є такими ...» «Критерієм неприйнятною поведінки з боку інших учасників проекту можуть бути: ...» «Санкції, що передбачені у разі невиконання/ порушення умов контракту, є такими: ...» «За таких умов участь учасника проекту може бути скасована: ...»

Джерело: авторські дослідження

Таким чином, враховуючи вищезазначене, характер взаємодії між реципієнтними групами економічних агентів при реалізації брендингових проектів обов'язково потребує особливої системи узгодження відносин – спеціальних/брендингових контрактів/контрактних угод. Пошук виду контрактної угоди, який би найбільшою мірою відповідав запитам брендингових проектів, відповідає змісту класичної ідеології зменшення трансакційних витрат універсальної економічної системи.

При цьому слід підкреслити, що інституційні елементи, якими є брендингові передумови/активи окремої території, повинні бути економічно вмонтованими до системи ринку. Інструментарієм зазначеного вбачається перш за все фактор регулювання відносин між реципієнтами та бенефеціаріями відповідного бренду, що в основі своїй має контрактний зміст. Такий вид особливих контрактних відносин досі не мав наукового опису.

Висновки

Отже, контрактний підхід слід розглядати як перспективний і дієвий фактор регулювання існуючих проблем соціуму. В методологічному аспекті питання може бути сформульованим як завдання швидкої адаптації світового досвіду контрактного регулювання до вітчизняних реалій. В своїй основі перспективи контрактного підходу обумовлені здатністю мінімізувати трансакційні витрати учасників економічних відносин як передумови до максимізації загальної вартості. Забезпечення ринково прийнятної соціально-економічної ефективності брендингу територій вбачається через обґрунтування контрактного змісту системи управління проектами брендингу, де основними стають зміст, завдання, функції, основні елементи брендингового контракту як особливого виду інституційної угоди за критерієм спрямованості (змісту) та регуляції економічних відносин між основними групами економічних агентів, що є реципієнтами і бенефеціаріями бренду.

За всіх можливих видів подібних угод – класичних, реляційних, неокласичних та ін. – єдиним можливим інструментом вирішення об'єктивних конфліктних ситуацій, що закладені в основі будь-якого проекту брендингу сільських територій, вбачаємо особливий вид контрактних угод – інституційно узгоджених мотиваційних угод; у статті представлено авторську варіацію такої у вигляді «умовно досконалого контракту сприятливого вибору». За логічним та функціональним змістом саме інституційно узгоджена мотиваційна угода у найбільшій мірі відповідає чітко визначеним принципам узгодження інтересів сіх зацікавлених реципієнтів проектів, але при цьому зберігає механізми мотивації до підвищення ефективності проекту, тобто мінімізує супутні трансакційні витрати.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у прикладній реалізації запропонованої моделі контрактних відносин та доведенні її соціально-економічної результативності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Норт Д. Інституції, інституційні зміна та функціонування економіки / Даглас Норт. // Пер. з англ. І.Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

2. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism / Akerlof G. // *Quarterly Journal of Economics*, 1970. – Vol. 84. – P. 488–500.

3. Harris M. Allocation mechanisms and the design of auctions / M.Harris, A.Raviv // *Econometrica*. – 1981. – Vol. 49. – P. 1477–1499.

4. Spence A. M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes / Spence A. M. – Cambridge : Harvard University Press, 1974. – 224 p.

5. Харт О. Д. Неповні контракти і теорія фірми / О. Д. Харт // Природа фірми: Походження, еволюція, розвиток / За ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; Пер. з англ. А. В. Куликов; Наук. ред. пер. В. П. Кузьменко. – К. : А. С. К., 2002. – С. 189–216.

6. Коуз Р. Фирма, рынок и право : сборник статей / Р. Коуз ; Пер. с англ. Б. Пинскера, Науч. ред. Р. Капелюшников. – М. : Дело, 1993. – 192 с.

7. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / П.Милгром, Дж.Робертс ; Пер. с англ. Под редакцией И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. – СПб. : Экономическая школа, 2001. – Т. 1. – 468 с.

8. Мастен С. Е. Правовий базис фірми / С.Е.Мастен // Природа фірми: Походження, еволюція, розвиток / За ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; Пер. з англ. А. В. Куликов; Наук. ред. пер. В. П. Кузьменко. – К. :А. С. К., 2002. – С. 266–288.

9. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / О.Е.Вільямсон. – К.: АртЕк, 2001. – 472 с.

10. Jensen M. C. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / M. C. Jensen, W. H. Meckling // *Journal of Financial Economics*. – 1976. Vol. 3. – P. 305–360.

11. Институциональная экономика : Новая институциональная экономическая теория : учеб. для студ. вузов / под ред. А. А. Аузана. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 447 с.

12. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов / Б. В. Корнейчук. – М. : Гардарики, 2007. – 255 с.

13. Одинцова М. И. Институциональная экономика : учеб. пособие / М. И. Одинцова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М. : Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2008. – 397 с.

14. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 416 с.

15. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2004. – 144 с.

16. Шаститко А. Механизмы корпоративного управления: место акционерных соглашений / А. Шаститко, Т. Радченко // *Вопросы экономики*. – 2008. – № 10. – С. 49–61.

17. Мороз О. О. Контракти в аграрній економіці: реальність і перспективи : монографія / О. О. Мороз, В. М. Семцов. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.

18. Луць В. В. Контракти в підприємницькій діяльності: навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і допов. / В. В. Луць. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 576 с.
19. Панасенко Л. Брендинг території: сучасна парадигма розвитку / Л. Панасенко // Схід. – 2014. – №1. – С. 78–84.
20. Олефиренко О.М. Проблемы теории и практики брендинга территорий на примере концепции формирования бренда Сумской области /О.М. Олефиренко, М.Ю. Карпищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №4. ТП. – С. 30–40.
21. Нагорняк Т.Л. Брендинг територій у сучасних політичних практиках / Т.Л. Нагорняк // Політологія. – 2014. – №3. – С. 53–58.
22. Полішко Г.Г. Теоретико-методологічні основи брендингу територій / Г.Г. Полішко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Випуск 2. – С. 126–129.
23. Колесницька Н.М. Територіальний брендинг: науково-методологічні підходи до визначення та формування / Н.М. Колесницька // Наукові праці. Політологія. – 2012. – Випуск 185. Том 197. – С. 47–50.
24. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / За загальною ред. О.І. Соскіна. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.
25. [Інковська Ю. М.](#) Механізми державної політики брендингу територій / Ю. М. Інковська // Держава та регіони. Серія: Державне управління : науково-виробничий журнал. – 2013. – № 1. – С. 72–76.
26. [Глуха В. В.](#) Вдосконалення економічного механізму державного регулювання депресивних регіонів шляхом впровадження стратегій брендингу територій / В. В. Глуха // Економіка та держава. – 2014. –№ 3. –С.

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІРМИ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ЗАХІДНИХ НАУКОВЦІВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В роботі йдеться про теоретичні засади тлумачення ефективності як економічної категорії на сучасному етапі. Встановлено, що в західних економічних дослідженнях ефективність постає як комплексна категорія, об'єднуючи в собі концепції економічності, продуктивності, результативності. В свою чергу продуктивність поділяється на сукупну факторну продуктивність, мультифакторну продуктивність, часткову факторну продуктивність. Зокрема авторами проаналізовано концепції ефективності функціонування підприємства, представлені в дослідженнях провідних західних науковців, зокрема в рамках теорії організації. З урахуванням здобутків сучасної економічної науки запропоновано авторське тлумачення категорії «ефективність функціонування підприємства».

Ключові слова: ефективність, продуктивність, економічність, результативність, ефективність функціонування підприємства

Abstract

The modern business environment is characterized by such phenomena as markets globalization, product life cycle shortening, and the technology convergence. All companies strive for better performance, since a high performance level means greater competitiveness, which in turn generates more money.

The main theories of firm performance are reviewed to identify their advantages and disadvantages as well as situations of their deployment.

Having investigated the approaches to enterprise performance treatment of foreign economists, the categorical concept of enterprise performance is defined more exactly proceeding from enterprise's functions, goals and tasks.

Key words: enterprise performance, efficiency, productivity, total factor productivity,

Вступ

Передумовою успішного функціонування і розвитку підприємства є визначення і оцінка його ефективності. Необхідність досліджень в галузі оцінки ефективності діяльності підприємства зумовлена обмеженістю економічних ресурсів, а також бажанням суб'єктів господарювання отримати максимальний ефект за умови найнижчих витрат. Для визначення сутності категорії «ефективність функціонування підприємства» необхідно уточнити зміст економічної категорії «ефективність», а також ви-моги, які пред'являються до її критеріїв і показників.

Результати досліджень

Потреба відображення результатів функціонування виробничих сил в певній системі виробничих відносин виникла з розвитком суспільного виробництва. Тому вважають, що термін «ефективність» вперше з'явився саме в економічних дослідженнях.

Фундаментальні здобутки у сфері теоретичного обґрунтування ефективності економічних систем представлені в роботах В. Петті [1] і Ф. Кене [2], А. Сміта [3], Д. Рікардо і К. Маркса [4, с. 465]) та ін.

На думку Т. Котарбінського [5] в рамках праксеології (тобто теорії ефективної організації діяльності) термін «ефективність» вже на кін. XIX ст. втратив своє чисто економічне значення і використовується для оцінки різних видів людської діяльності. Це означає, що в змісті поняття «ефективність» одночасно відображається співвідношення між різними характеристиками людської діяльності: результатом і витратами (економічність, яка за змістом є близькою до поняття економічної ефективності), результатом і цілями (цільова ефективність), результатом і потребами (потребнісна ефективність), результатом і цінностями (ціннісна ефективність).

Як показав аналіз англomовної літератури, західні науковці [6-13] на сучасному етапі для окреслення результативності господарювання використовують терміни «productivity», «efficiency», «effectiveness», «performance» (рис.1).

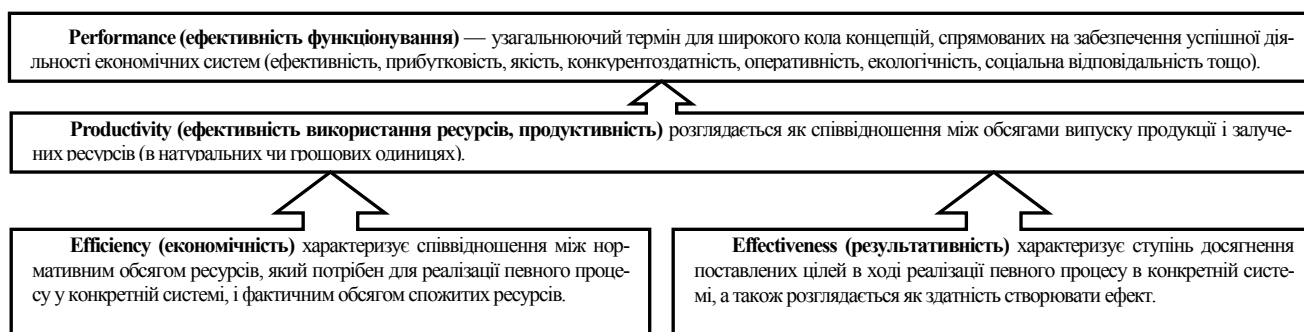


Рис. 1. Економічна категорія ефективності в дослідженнях західних науковців

Звідси продуктивність є комплексною категорією, яка об'єднує економічність (efficiency) і результативність (effectiveness). Водночас для подолання проблеми різновимірності результатів і ресурсів при визначенні продуктивності згідно з [6, с.38] виділяють сукупну (загальну) продуктивність факторів виробництва (total factor productivity), багатофакторну продуктивність (multifactor productivity), часткову продуктивність факторів виробництва (partial factor productivity).

С. Танген [6, с.37] проаналізував усе різноманіття визначень ефективності, наведених в працях західних науковців, і виділив такі концепції ефективності: 1) технологічна: співвідношення між обсягом випуску і показниками витрат ресурсів; 2) технічна (інженерна): співвідношення між фактично отриманими результатами і потенційно можливими результатами; 3) економічна: оптимальність розміщення ресурсів.

Разом з тим, найбільші відмінності щодо змісту категорії ефективності пов'язані зі станом економічної системи (рівноважна, нерівноважна, трансформаційна). Тривалий час категорія ефективності досліджувалась переважно в рамках уявлень про рівноважні системи відповідно до концепції загальної економічної рівноваги Л. Вальраса [16-18] й ідеї В. Парето [18] про тотожність умов досягнення загальної рівноваги умовам максимальної ефективності в економіці. При цьому зміст категорії «ефективність» зводився до поняття рівноваги, а проблема підвищення ефективності господарювання, відповідно, — до пошуку умов досягнення системою стану загальної рівноваги. Надалі ідеї Л. Вальраса й В. Парето отримали розвиток в роботах Дж. фон Неймана [19], К. Ерроу [20], Ж. Дебре [21], О. Ланге [22] та ін., присвячених проблематиці існування власне рівноваги, а також взаємозв'язку загальної рівноваги із зайнятістю, безробіттям, грошовим оборотом, економічним зростанням, ефективністю тощо, в яких розглядалась по суті не реальна економічна система, а її ідеальна модель із дотриманням різних, доволі жорстких обмежень і припущень (як, наприклад, заданість функцій корисності, миттєва зміна цін, особливості недосконалої конкуренції та ін.). Але згодом стало зрозумілим, що поняття загальної рівноваги і максимальної ефективності є скоріше науковими абстракціями, а не дійсними характеристиками реальних економічних станів. Гіпотези про єдність механізму ринку, що приводить до загальної рівноваги, і повну раціональність також залишилися не доведеними, адже вони цілком ґрунтуються на теорії раціональної поведінки індивідуума, а це суперечить численним фактам, узагальненим, зокрема, в роботах [23-26].

В умовах ринкової економіки з'ясування змісту ефективності є актуальним з огляду на необхідність вибору критеріїв і показників ефективності, а відповідно, і шляхів її підвищення на всіх рівнях економіки.

У вітчизняній економічній науці поняття «ефективність» у своєму розвитку пройшло кілька етапів: від ефективності виробництва до ефективності управління. І пов'язане це передовсім з тим, що за відсутності ринкових відносин і в умовах домінування державної власності на засоби виробництва діяльність підприємств обмежувалась лише виробництвом, натомість прийняття економічних рішень відбувалось на рівні держави у формі централізованого планування. В кін. XX на поч. XXI ст. розвиток підприємництва сприяв появі у вітчизняній науці концепції ефективності підприємства (фірми). Як бачимо, відмінності в періодах становлення ринкових відносин сприяли тому, що питання ефек-

тивності функціонування підприємства почали розглядатися вітчизняними науковцями дещо пізніше в порівнянні з їх колегами з іноземних країн, які накопичили вагомий досвід функціонування підприємств (фірм) в умовах ринкової економіки.

При визначенні сутності категорії «ефективність функціонування підприємства» як специфічного прояву ефективності необхідно враховувати тип економічної системи, в якій підприємство функціонує, цільове направлення виробництва, особливості факторів і результатів виробництва, притаманних підприємству як ієрархічній системі, а також структуру суспільних потреб, ступінь задоволення їх підприємством, рівень корисності виготовленого продукту тощо.

Аналіз англомовної літератури [6; 7; 14; 22; 27; 28] дозволив виділити такі терміни, які зазвичай використовуються на позначення результативності функціонування підприємства в економічних дослідженнях, а також у дослідженнях з теорії організації (рис. 2).

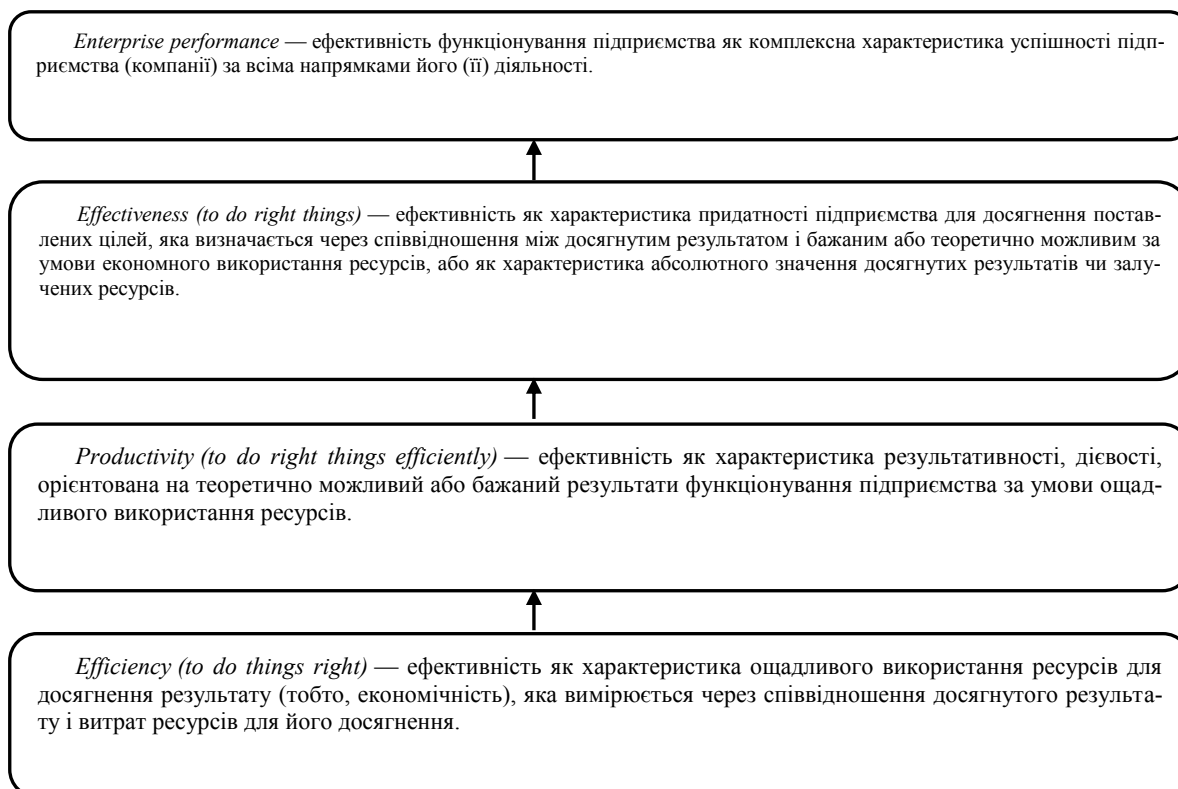


Рис. 2. Ефективність функціонування підприємства в дослідженнях західних науковців

Дослідження в рамках теорії організації передбачають такі напрямки [29]: 1) економічний (ґрунтується на визначенні ефективності як співвідношення між витратами і результатами, сформульованому представниками неокласичної школи політекономії в кінці XIX ст., за яким кінцевою метою функціонування підприємства є отримання і максимізація ним прибутку; 2) соціологічний, за яким комерційна організація є колективним соціальним суб'єктом і займається суспільно орієнтованою діяльністю.

Сучасні погляди на ефективність підприємства в руслі теорії організації в західній економічній науці пов'язані з роботами П. Друкера [30], який відокремлює власне економічне поняття ефективності через співвідношення витрат ресурсів і результатів, отриманих від їх використання (результативність), від соціально-економічної категорії, яка відображає вплив способів організації праці на підприємствах на рівень досягнутих ними результатів (власне ефективність).

Ідеї П. Друкера знайшли своє відображення у деяких сучасних західних моделях ефективності організації, представлених у роботах Р. Квіна і Дж. Рорбаха [22], К. Кемерона [27], Р. Квіна і К. Кемерона [28], Дж. Канінгема [31], Л. Харольда і Дж. Пері [32] (табл. 1).

Описані підходи до визначення ефективності підприємства ґрунтуються на базових моделях організації, а тому відсутність єдиної теорії організації не дозволяє дати однозначного визначення категорії «ефективність функціонування підприємства». Найбільш поширеними підходами є цільовий, системний, а також підходи зацікавлених сторін і конкуруючих цінностей.

Головним обмеженням цільового підходу є те, що підприємство як організація має цілу множину довгострокових і короткострокових цілей. При цьому цілі, які підприємство декларує, не завжди збігаються з його реальними цілями.

Системний підхід більшою мірою орієнтований на засоби досягнення ефективності, а не власне ефективність підприємства.

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності ефективності підприємства в рамках теорії організації

Підхід до визначення ефективності	Зміст підходу	Коли застосовується
1	2	3
Цільова модель [22; 27]	Здатність підприємства досягати поставлених цілей	За умови чіткої формалізації поставлених цілей
Системна модель [22; 31]	Здатність підприємства виживати в мінливому середовищі або використовувати зовнішнє середовище для придбання рідкісних і цінних благ для досягнення своїх цілей	За умови існування чіткого зв'язку між затратами ресурсів і функціонуванням підприємства
Модель внутрішньої цілісності [31]	Здатність підприємства забезпечувати узгодженість внутрішніх процесів, задоволеність працівників і впливати на зовнішнє середовище	За умови існування чіткого зв'язку між внутрішніми процесами і функціонуванням підприємства
Модель стратегічних груп інтересів [28]	Здатність підприємства задовольняти інтереси всіх груп внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін підприємства	Зацікавлені сторони мають суттєвий вплив на організацію і вона вимушена реагувати на їх вимоги
Модель конкуруючих цінностей [28]	Здатність підприємства збалансовувати конкуруючі цінності (інтеграція — диференціація; орієнтація на внутрішнє середовище — орієнтація на зовнішнє середовище; засоби — результати) і цілі в своїй діяльності	Підприємство не має однозначних чітких критеріїв ефективності або зацікавлене в зміні критеріїв ефективності з плином часу
Модель на основі недоліків [22]	Відсутність на підприємстві недоліків, ознак неефективності	Підприємство не має однозначних чітких критеріїв ефективності або потребує стратегій вдосконалення
Модель еталону [33]	Ефективність функціонування підприємства як ступінь відповідності еталону	Наявність підприємства-еталону або підприємств-еталонів
Модель парадоксу [27]	Ефективність є парадоксальним явищем, яке проявляється через здатність організації поєднувати взаємовиключаючі характеристики (гнучкість і жорстка централізація; стабільність й інноваційність)	Підприємство функціонує в мінливому конкурентному середовищі, етап життєвого циклу може бути чітко ідентифікованим

Головним обмеженням підходу зацікавлених сторін є те, що з огляду на мінливість зовнішнього середовища підприємства, досить важко виділити усі групи зацікавлених сторін, а також обрати об'єктивний критерій, за яким можна оцінити ступінь їх важливості для підприємства. Підхід конкуруючих цінностей передбачає відсутність єдиного критерію ефективності через те, що люди в рамках організації мають різні цілі, виходячи з особистісних цінностей, переваг й інтересів, а тому часто не можуть досягти консенсусу щодо того, яка ціль є важливішою.

К. Кемерон дійшов висновку [27, с.541], що проблема ефективності підприємства більшою мірою має прикладний характер, аніж теоретичний, оскільки ключовим моментом при визначенні ефективності є співставлення конкретної моделі ефективності з умовами ситуації, яка існує на підприємстві в кожен конкретний момент часу. Таким чином зміст категорії «ефективність функціонування підприємства» залежить від контексту її розгляду.

Крім того, в рамках концепцій, що розглядають вплив макросередовища на функціонування і розвиток організації (наприклад, неоінституціональна теорія), поняття «ефективність» диференціюється

залежно від рівня аналізу, наприклад, технічна ефективність є ефективністю мікрорівня, тоді як ефективність підприємства на макрорівні залежить від того, чи досягаються в ході його функціонування значимі інституційні цілі [34, с.113].

Як свідчить аналіз літератури [35-37], зміст підходів до визначення категорії «ефективність функціонування підприємства» не зводиться тільки до тих економічних параметрів, які відображають економічність виробництва через співвідношення обсягу випуску і відповідних витрат або результативність, а включає також різноманітні характеристики взаємин із зовнішнім середовищем, наприклад, виконання зобов'язань, адаптивність, взаємодія з конкурентами, наявність зовнішніх негативних і позитивних впливів тощо. Таким чином, уточнення змісту категорії «ефективність функціонування підприємства» досі триває.

В контексті запропонованої дискусії слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку ринкової економіки в постіндустріальних країнах змінюється глобальна цільова функція виробництва, яка характеризує не кількість виготовлених екземплярів, а кількість різних «сутностей», тобто якісно різних економічних благ; вимірниками залучених у виробництво факторів виступають не кількісні, а якісні характеристики ресурсів (тобто наявність певних, якісно унікальних елементів ресурсних благ). Так, одним з найважливіших ресурсів стає інформація, яка стосується технології чи організації виробництва і постає як результат інтелектуальної праці. В світлі переосмислення ролі підприємства у суспільстві, зокрема усвідомлення його інституціональної ролі як суб'єкта концентрації і відтворення ресурсів, формування майбутніх потреб і тенденцій виникає необхідність розглядати, окрім технологічної й економічної, також інституціональну ефективність підприємства як ступінь реалізації ним своєї інституціональної ролі у суспільстві.

Висновки

В результаті дослідження праць провідних іноземних науковців з питань ефективності можемо зробити висновок, що зміст поняття «ефективність функціонування підприємства» розширився, і, окрім результативності і продуктивності, включає багато інших сторін діяльності організацій, пов'язаних із аналізом ринків, управлінням фінансами і персоналом, вивченням потреб, розподілом ресурсів, готовою продукції. При цьому базовим принципом управління ефективністю є розуміння того, що підвищення ефективності функціонування підприємства не є самоціллю, а розглядається в контексті задоволення потреб усіх сторін, зацікавлених в його діяльності. Тож ефективність функціонування підприємства на сучасному етапі може бути визначена як комплексна категорія, яка характеризує здатність підприємства досягати поставлених цілей при заданому рівні інтенсивності використання ресурсів і задовольняти очікування зацікавлених груп із врахуванням платоспроможного попиту, а також адаптуватись і розвиватись, виживати в довгостроковому періоді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Блауг М. Петти, Уильям // 100 великих экономистов до Кейнса — СПб.: Экономикс, 2008. — С. 236-239. — 352 с.
2. Блауг М. Кенэ, Франсуа // 100 великих экономистов до Кейнса . — СПб.: Экономикс, 2008. — С. 128-130. — 352 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007. — (Серия: Антология экономической мысли) — 960 с.
4. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии / Карл Маркс ; [под ред. Ф. Енгельса]. — К.: Видавництво політичної літератури, 1982. — 932 с.
5. Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе / Т. Котарбинский; под ред. проф. Г. Х. Попова; пер. с польск. Л. В. Васильева и В. И. Соколовского. — М.: Экономика, 1975. — 271 с.
6. Tangen S. Demystifying productivity and performance / Stefan Tangen // International Journal of Productivity and Performance Management. — Vol. 54 No. 1. — 2005. — P. 34–46.
7. Tangen S. Performance measurement: from philosophy to practice / Stefan Tangen // International Journal of Productivity and Performance Management. — Vol. 53 No. 8. — 2004. — P. 726—737.
8. Neely A. Performance measurement system design: A literature review and research agenda [Електронний ресурс] / Andy Neely, Mike Gregory, Ken Platts // International Journal of Operations & Production Management. — Vol. 15, No. 4. — 1995. — pp. 80— 116.

9. Productivity [Электронный ресурс] : Материалы вільної енциклопедії. — Режим доступу: <http://en.wikipedia.org/wiki/Productivity>
10. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение ; [пер. с англ. / под ред. В. Данилова—Данильяна]. — М.: Прогресс, 1989 — 350 с.
11. Maartens W. Efficiency and Effectiveness = Productivity [Электронный ресурс] / Willie Maartens. — Режим доступу: <http://www.authorsden.com/visit/viewarticle.asp?id=31506>.
12. Toni A. Performance measurement systems —models, characteristics and measures / Alberto De Toni, Stefano Tonchia // International Journal of Operations & Production Management. —Vol. 21, No. 1—2. — 2015. — P. 46 —70.
13. Saari S. Productivity: Theory and Measurement in Business [Электронный ресурс] / Seppo Saari // European Productivity Conference: June, 26, 2006; Espoo, Finland. — pp. 2-10. — Режим доступу: http://www.mido.fi/index_tiedostot/Productivity_EPC2006_Saari.pdf
14. Wazed M. A. Multifactor Productivity Measurements Model (MFPMM) as Effectual Performance Measures in Manufacturing / M.A. Wazed and Sh. Ahmed // Australian Journal of Basic and Applied Sciences. — No 2(4). —2008. —P. 987 —996.
15. Sharpe A. Productivity Concepts, Trends and Prospects: An Overview [Электронный ресурс] / Andrew Sharpe // The review of economic performance and social progress, 2002: Towards a Social Understanding of Productivity. — 56 p. — Режим доступу: <http://www.irpp.org/miscpubs/archive/rep1202/sharpe.pdf>
16. Walker D. A. The Paretian System II — Efficiency [Электронный ресурс] / D. A. Walker // Economist on — line. — Режим доступу : <http://cepa.newschool.edu/het/essays/paretian/paretoptimal.htm>.
17. Walker D. A. The Paretian System IV — Social Welfare [Электронный ресурс] / D. A. Walker // Economist on — line. — Режим доступу: <http://cepa.newschool.edu/het/essays/paretian/paretosocial.htm>.
18. Walker D. A. The Paretian System I—Equilibrium [Электронный ресурс] / D. A. Walker // Economist on —line. —Режим доступу: <http://cepa.newschool.edu/het/essays/paretian/paretequil.htm>.
19. Von Neumann J. Theory of Games and Economic Behavior / J. Von Neumann, O. Morgenstern. — Princeton, Princeton University Press. —2004. —776 p.
20. Эрроу К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / Эрроу К. Дж. — М.: ГУ ВШЭ, 2004. —204 с.
21. Debreu G. The Mathematization of Economic Theory / Gerard Debreu // American Economic Review. —March 1991. —Vol. 81, № 1. —P. 1 —7.
22. Quinn R. E. A spatial model of effectiveness criteria: towards a competing values approach to organizational analysis / R. E. Quinn, J. Rohrbaugh // Management Science. —Vol. 29., No. 3, March 1983. —p. 363 —377.
23. Попов Е. Миниэкономика [Текст] : монография / Е. В. Попов, А. И. Татаркин. — М. : Наука, 2003. — 487 с. : ил. — (Экономическая наука современной России). В надзаг.: Рос. АН, Урал. отделение, Ин-т экономики. Библиогр.: С. 474 — 483.
24. Авдонин А. Фундаментальные объекты и развитие экономической теории [Электронный ресурс] / А. Н. Авдонин // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». —2004. —№ 5. — С. 21 — 28. — Режим доступу: http://www.ogbus.ru/authors/Avdonin/Avdonin_1.pdf.
25. Алчиан А. А. Значение и измерение полезности / А. А. Алчиан // Теория потребительского поведения и спроса [Текст] : сб. ст. / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. — СПб : Экон. шк., 1993. — С.337 — 369.
26. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений [Текст] : монография / Р. Р. Нельсон, С. Д. Уинтер; пер. с англ. М. Я. Каждана. — М. : Дело, 2002. — 535 с.
27. Cameron K. S. Effectiveness as paradox: Consensus and Conflict in Conceptions of Organizational Effectiveness // Management Science. —Vol. 32, No. 5, May 1986. —p. 539 —553.
28. Quinn R. Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: some preliminary evidence / R. Quinn, K. S. Cameron // Management Science. —Vol. 29, No. 1, January 1983. —P. 33 —50.
29. Вешкурцева С. А. Социально-экономический анализ эффективности деятельности коммерческих организаций: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 22.00.03 «Экономическая социология и демография» / С. А. Вешкурцева. — Тюмень, 2004. —23 с.

30. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. / П. Друкер : Пер. с англ. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. —272 с. : ил.
31. Cunningham J. Barton Approaches to the Evaluation of Organizational Effectiveness / J. Barton Cunningham [Электронный ресурс] // Academy of Management Review. —July, 1977. —p. 463 –474.
32. Angle H. L. An Empirical Assessment of Organizational Commitment and Organizational Effectiveness / Harold L. Angle , James L. Perry // Administrative Science Quarterly. —1981. —Vol. 26, №. 1. —P. 1— 14.
33. Henri, J.-F. Performance Measurement and Organizational Effectiveness: Bridging The Gap / Jean-Francois Henry // Managerial Finance. — 2014. —Volume 30, Issue 6. — P. 93 —123.
34. Попова Е. П. Проблема критериев организационного развития: выживание или эффективность / Е. П. Попова // Социологические исследования. —2004. —№ 9.— С. 108 —116.

Благодир Лілія Миколаївна — канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет

ЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ ХЕДХАНТИНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено стан розвитку хедхантингу на території України, рівень його використання, визначено основних споживачів хедхантингових послуг та розглянуто перспективи його розвитку.

Ключові слова: хедхантинг, рекрутер, пошук кадрів, продажі

Abstract

The state of the development of headhunting on the territory of Ukraine, the level of its use, the main consumers of headhunting services and the prospects of its development, are considered.

Keywords: headhunting, recruiter, executive search, sales.

Вступ

Значення слова хедхантинг походить від англійського head - голова і hunter - мисливець - це один з напрямків пошуку та підбору персоналу ключових і рідкісних, як за фахом, так і за рівнем професіоналізму фахівців. Головні бухгалтери, юристи, працівники торгівлі, керівники підприємств та фахівці вузьких профілів найбільш часто стають об'єктом уваги хедхантерів. Хедхантинг, по суті, є одним з етапів процесу executive search-послуги, хоча останнім часом у діловій практиці з'явилася тенденція до синонімізації цих понять.

Основна частина

Вивченням даного питання займалися такі вчені: П. Беленко, І. Клоков, С. Соловійов, Т. Хохлова, Л. Науменко, М. Табеков та ін. Усі ці вчені приділяли увагу розробці різноманітних технологій та принципів хедхантингу. Проте питання щодо його впливу на ефективність розвитку вітчизняних компаній не отримали достатнього розгляду [2].

Метою даної роботи є вивчення розвитку хедхантингу на ринку праці України.

Для досягнення даної мети були поставлені та вирішені завдання: дати характеристику хедхантингу, як одному з видів рекрутингу; з'ясувати рівень використання хедхантингу в Україні; визначити основних споживачів хедхантингових послуг.

Актуальність даного підходу підтверджується результатами дослідження, проведеного Асоціацією менеджерів України та міжнародною консалтинговою компанією Ernst & Young, в якому взяли участь 350 керівників компаній всіх ключових галузей і регіонів України. Аналіз отриманих результатів свідчить про те, що нині для українських менеджерів вищої ланки пріоритетним завданням кадрової політики є залучення висококваліфікованих топ-менеджерів і вузькопрофільних фахівців. На Україні затребувані, по-перше, сильні фахівці вищої ланки, які мають багатий синтезований потенціал – не тільки глибоку професійну підготовку, а й великий практичний досвід управління (програмування і керування, опис і реалізація проекту тощо), по-друге, компаніям особливо необхідні фахівці середньої ланки з вузькопрофесійними знаннями і навичками.

В Україні затребувані сильні фахівці вищої ланки, які мають багатий синтезований потенціал: не тільки глибоку професійну підготовку, а й великий практичний досвід управління (програмування і керування, опис і реалізація проекту тощо).

Т. Хохлова вважає, що основними споживачами хедхантингових послуг [1] компанії двох типів:

Компанії, що вийшли зі стадії стрімкого зростання і розвитку та знаходяться на стадії стабілізації. Їх завдання полягає в оптимізації бізнес-процесів та загального менеджменту. Для утримання ринкових позицій і подальшого розвитку їм необхідно все більше професійних управлінців та висококваліфікованих спеціалістів.

Компанії, що інтенсивно розвиваються чи знаходяться на стадії становлення. Таким компаніям потрібні менеджери, що мають серйозний досвід, здібні розробляти стратегію розвитку компанії, бізнес-процеси, підтримувати цілісність команди, працювати з інвестиційними проектами, а також "вузькі" спеціалісти, що могли б бути однією з головних конкурентних переваг організації.

Хедхантинг сьогодні в Україні виступає відносно новою послугою на ринку консалтингу. З точки зору маркетингу, застосування основних принципів і технологій «полювання за головами» принесе фірмі не лише нову популярність, а й фінансову незалежність та перевагу над конкурентами.

Для збільшення попиту на послуги хедхантерства в Україні компаніям доцільно розробити програми просування нових послуг. Так, основними засобами для популяризації нової послуги хедхантингу доцільно обрати такі:

- реклама;
- особисті контакти з конкретними покупцями або невеликою їх групою;
- презентація послуги на семінарах, конференціях;

Висновки

Безумовно, хедхантинг в Україні є. Однак, не можна сказати, що він поширений - не вистачає фахівців. Причому, фахівців, як серед об'єктів пошуку, так і серед самих рекрутерів. Останнім просто не вистачає досвіду, і діють вони грубо та з натиском. Отже, ще кілька років керівникам можна спати спокійно і не турбуватися - хедхантинг тільки починає розвиватися, пристойного рівня він досягне не скоро. Так що прямої загрози з боку для цінних співробітників немає. Але привід задуматися про збереження «кадрового ядра» є вже зараз, тому що на ринку праці все ж є прецеденти не лише хедхантерства, а навіть комплексу талант-менеджменту, де хедхантинг є базовою складовою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бобало О. Основні тенденції маркетингу та їх застосування в Україні/ О.Бобало, І.Кондрат// VI Міжнародна науково-практична конференція «Маркетинг та логістика в системі менеджменту».— Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». 2006. – С. 19.
2. Беленко П.В. Хедхантер - это сваха для вашей компании //Служба кадров и персонал - 2005. - № 9.

Міронова Вікторія Сергіївна — студентка групи Моз-14(б), Факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, e-mail: vsmironova0@gmail.com

Науковий керівник: **Несен Леонід Миколайович** — канд. тех. наук, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки Факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця

Mironova Viktoriya S. — Department of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: vsmironova0@gmail.com

Supervisor: **Nesen Leonid M.** — Cand. Tech., Assistant Professor of the Department of Management, Marketing and Economics, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ГЛОБАЛЬНІ БРЕНДИ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проаналізовано зв'язок 16 глобальних брендів з науковими дослідженнями. Зокрема, проаналізована динаміка використання глобальних брендів у наукових дослідженнях. Також визначена динаміка підтримки глобальними брендами наукових досліджень. Для аналізу використовувалася матеріали наукових статей з бази Scopus за 2009 – 2016 рр.

Ключові слова: глобальні бренди, відношення, підтримка наукових досліджень.

Abstract

Ties between 16 global brands and scientific research are studied. Dynamics of global brand usage in research is analysed. Dynamics of support the research by global brands is also studied. The current study is based on the data from the scientific articles included in Scopus during 2009-2016 years.

Keywords: global brands, relation, support of research

Вступ

Глобальні бренди суттєво впливають на різноманітні процеси в економіці, спорті, політиці, освіті тощо. Цей вплив досліджено в численних публікаціях. Окрім означених традиційних сфер впливу останнім часом глобальні бренди просочуються і в наукові дослідження. Рівень цього просочування пропонується оцінити за публічними «звітами» науковців – за науковими публікаціями. Вплив глобальних брендів на наукові дослідження пропонується оцінювати за двома індикаторами. Перший індикатор – кількість публікацій, в якій глобальний бренд згадується в розділі з інформацією про фінансування дослідження. Другий індикатор – кількість публікацій, в якій глобальний бренд згадується в ключовій частині статті. Для автоматизації підрахунку будемо використовувати наукометричні бази з відповідними пошуковими сервісами.

Досліджуванні глобальні бренди

Для дослідження відберемо найбільш дорогі глобальні бренди 2017 р. з топ-100 за даними компанії Interbrand. З цих брендів відкинемо ті, що мають не унікальні назви, тобто є омонімічними. Наприклад, слово Apple в наукових статтях вживається не лише як назва самого дорогого бренду, а як і звичайне яблуко. Назви брендів Amazon та Honda мають географічні омоніми. У випадку омонімії автоматичний підрахунок за наукометричними базами сильно ускладнюється. Для дослідження нами обрано 16 брендів (табл. 1).

Таблиця 1 – Перелік аналізованих брендів

Товарний знак	Місце в топ-100	Вартість бренду, млн USD
	2	141703
	3	79999
	4	69733
	6	56249
	7	50291

	8	48188
	10	46829
	16	31930
	18	27,021
LOUIS VUITTON	19	22919
	22	20491
	25	18472
	31	15375
	34	13224
	35	13193
	37	12471

Статистичні дані

Пошук інформації здійснено за наукометричною базою Scopus. Хронологічно рамки дослідження обмежимо 2009 – 2017 рр. Для отримання даних запит сформуємо як назву відповідного бренду. Для отримання даних із використання бренду у наукових дослідження область пошуку визначимо як назву, анотацію та ключові слова публікації. Для отримання даних щодо фінансування глобальним брендом наукових дослідження пошук здійснено в полі «Фінансування». Результати пошуку наведено на рис. 1 та 2.

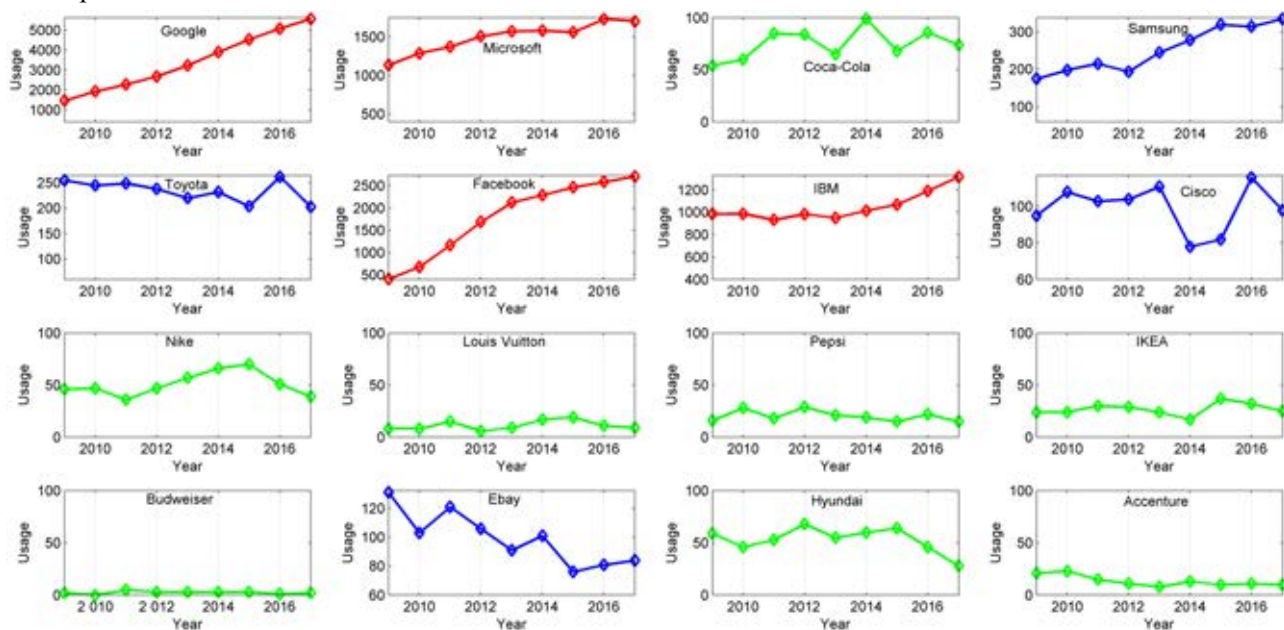


Рис. 1. Динаміка використання глобальних брендів в наукових дослідженнях

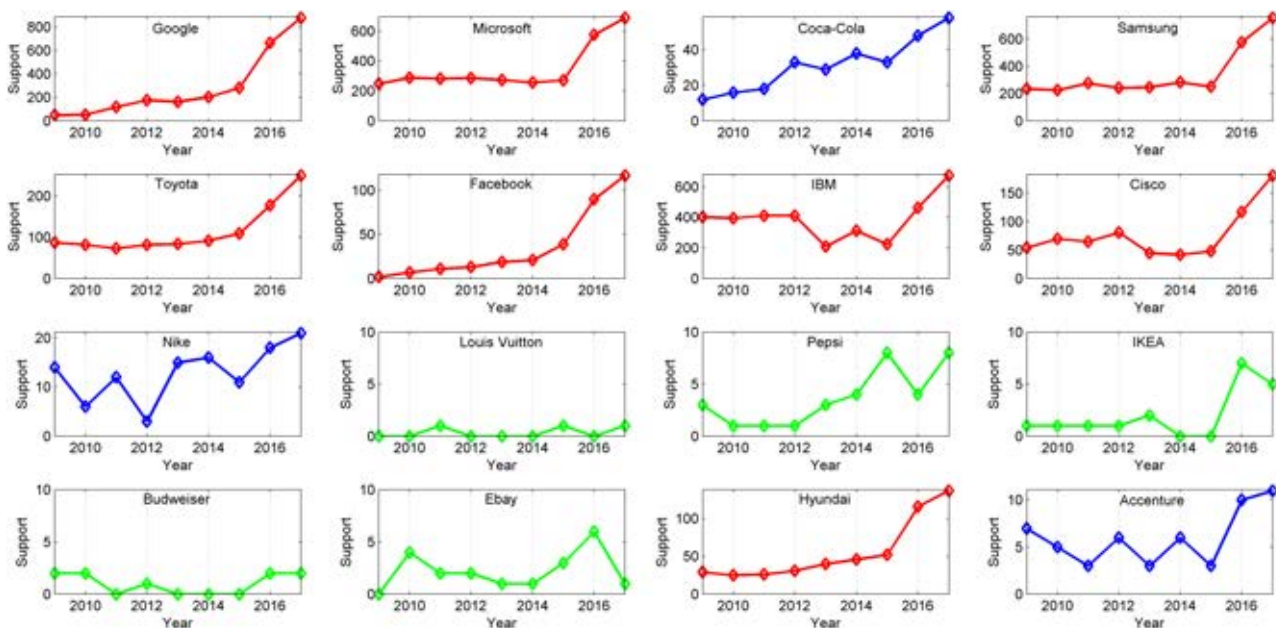


Рис. 2. Динаміка фінансування глобальними брендами наукових досліджень

Аналіз даних

Досліджувані бренди розділено нами на 3 категорії, які мають сильне, середнє та слабке відношення до наукових досліджень. Бренди з сильним відношенням позначені на рис. 1 та 2 червоним кольором, бренди з середнім відношенням – синім, а бренди з слабким відношенням – зеленим. Зосередимося на аналізі брендів з сильним та середнім впливом на наукові дослідження. Слабкі бренди проігноруємо через малу кількість випадків, що не уможливило отримання достовірних висновків.

Поміж зазначених брендів науковці найчастіше використовують Google. За 2017 р. кількість статей, в ключовій частині яких згадується Google перевищила 5500. Серед лідерів також Facebook, Microsoft та IBM. Середній рівень у брендів Samsung, Toyota, Ebay та Cisco. Усі 4 бренди з лідерської групи, а також Samsung демонструють стабільне зростання частоти їх використання у наукових дослідженнях протягом останніх кількох років. З середньої групи лише 1 бренд – Ebay має достовірно від'ємну динаміку – напевно феномен Ebay втрачає привабливість як об'єкт наукових досліджень. Використання решти брендів протягом цих років біль-менш стабільне.

Щодо фінансування наукових досліджень значного відриву у лідера немає. Лідируючий кластер утворюють Google, Microsoft, Samsung та IBM. У групу сильних брендів також потрапили Toyota, Cisco, Hyundai та Facebook. Вони підтримують щорічно 100–250 публікацій, тобто у 2–4 рази менше, ніж бренди з лідируючого кластера. Усі бренди сильної групи демонструють потужне збільшення підтримки наукових досліджень протягом двох останніх років. Це може бути пояснено збільшенням фінансування та (або) підвищенням вимог до грантоотримувачів стосовно обов'язковості згадування джерела фінансування у відповідному розділі статті. Серед брендів середньої групи виділимо Coca-Cola, який протягом 2009 – 2017 р. показує достовірний додатний тренд. Це єдиний бренд з групи «легка промисловість, харчова промисловість, торгівля», який почав стабільно підтримувати науку. Але рівень такої підтримки значно менше за айтишні, телекомунікаційні та машинобудівні бренди.

Штовба Олена Валеріївна — доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: olena.shtovba@yahoo.com

Shtovba Olena — Associate Professor, PhD, Associate Professor on Department of Management, Marketing, and Economics, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: olena.shtovba@yahoo.com

ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті висвітлено сутність кадрової політики на підприємстві, її основну мету. Виділено та охарактеризовано основні типи кадрової політики організації. Визначено основні завдання та різновиди кадрової політики. Сформульовано особливості проведення кадрової політики в сучасних умовах.

Ключові слова: *кадрова політика, персонал, трудові ресурси, підприємство, кадровий потенціал.*

Abstract

The article outlines the essence of personnel policy at the enterprise, its main purpose. The main types of personnel policy of the organization are highlighted and described. The main tasks and varieties of personnel policy are defined. Peculiarities of carrying out of personnel policy in modern conditions are formulated.

Keywords: personnel policy, personnel, labor resources, enterprise, personnel potential.

Вступ

Сучасне становище промислового сектору економіки нашої держави позначене негативними наслідками соціально-економічних перетворень в Україні. Прорахунки в різних сферах життя концентруються в соціально-трудових відносинах. У цих умовах формування кадрового потенціалу як вирішальної передумови соціально-економічної стабілізації та його ефективне використання стає основою продуктивності національної економіки. Серед важливих причин, що обумовили ускладнення відтворювальних чинників стану сучасного кадрового потенціалу України і негативно вплинули на структуру зайнятості та якість робочої сили на промислових підприємствах, слід вказати на недоліки структурної перебудови економіки країни. Важливою особливістю сучасних процесів є те, що промислові підприємства майже втратили контроль за станом свого кадрового потенціалу та процесами його формування й використання.

Результати дослідження

Сьогодні одним з ключових чинників підвищення ефективності діяльності промислового підприємства є відношення до кадрів підприємства. Щоб мати висококваліфікований фахівців, складових ядра промислового підприємства, створити у них стимул до ефективної роботи, керівники вимушені використовувати систему управління кадровим потенціалом.

Багато підприємств переживають зараз не найкращі часи. Загальною для всіх проблемою є нестабільність у забезпеченні матеріальними й енергоресурсами, несвоєчасна оплата замовниками готової продукції, пошук ринків збуту, що відображається на обсягах виробництва товарної продукції. Так, ситуація, що склалася на підприємствах, впливає, в першу чергу, на трудовий потенціал підприємств, погіршуючи його кількісні та якісні характеристики.

Чисельність персоналу підприємств, сформованого під наявні виробничі потужності й виробничу програму на початок проведення реформ, при падінні обсягів виробництва перестала відповідати потребам підприємства.

Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти формування та використання кадрового потенціалу розглянуто в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Бандура С.І., Богиня

Д.П., Долішній М.І., Дороніна М.С., Дж. Кейнс, Кім М.М., Костаков В.Г., Лукінов І.І., Е. Мейо, Онікієнко В.В., Панкратов А.С., Селезнев А.М., Сергеева Г.П., А. Сміт, Струмилін С.Г., Ф. Тейлор, М. Фрідмен, Чиждова Л.С. та ін. [1].

Існує багато різних точок зору щодо визначення поняття «кадрова політика». Наприклад, О.В. Крушельницька і Д.П. Мельничук вважають, що: «Кадрова політика - це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації та стимулювання» [2]. Є.В. Маслов визначає кадрову політику як «головний напрямок в роботі з кадрами, набір принципів, що реалізуються кадровою службою підприємства» [3]. На думку А.К. Саакяна, «... кадрова політика - система цілей, принципів і форм, методів і критеріїв роботи з кадрами, причому розповсюджується це положення на весь колектив зайнятих, в межах якого здійснюється управління» [3].

Таким чином, кадрова політика підприємства - це система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи з персоналом, її форми і методи.

Кадрова політика направлена на формування такої системи роботи з кадрами, яка б тримала орієнтир не тільки на отримання економічного ефекту але і соціального. Робітники на підприємстві повинні працювати у комфортних умовах праці, мати гідний відпочинок, відчувати належний рівень безпеки у побуті та виробництві. Тобто головною метою соціальної політики повинно бути реалізація концепції гідної праці та підвищення якості трудового життя [4].

Кадрова політика не обмежується лише наймом працівників на роботу, а торкається позицій щодо підготовки, розвитку персоналу, забезпечення взаємодії самого підприємства та працівників. Основна мета полягає в правильному виборі цільових задач, розрахованих на дальню перспективу та орієнтація на рішення оперативних кадрових питань [5].

При аналізі існуючої кадрової політики на вітчизняних підприємствах можна виділити два типи – відкриту та закриту [6].

Відкрита кадрова політика характеризується тим що, підприємство більш прозоріше для потенційних робітників на будь-якому структурному рівні. Тобто це означає, що керівництво готово прийняти на роботу будь-якого фахівця не маючи при цьому належного досвіду та рівня кваліфікації.

В той час, як закрита кадрова політика представляє собою орієнтир на включення нового персоналу тільки з нижчого посадового рівня, а заміщення відбувається тільки з числа працюючих працівників підприємства.

Залежно від фази управління можна виділити кадрову програму, яка орієнтована на вирішення тактичних, оперативних та стратегічних завдань. Зазначені програми включають в себе матеріальну та нематеріальну мотивацію працівників, розробку проектів на підвищення якості праці працюючих, розвиток здатності вирішувати завдання в розрізі етапу розвитку підприємства [7].

Кадрова політика знаходиться під впливом певних чинників: внутрішніх та зовнішніх. Тому при наявності навіть невеликої кількості непривабливих факторів, які впливають на працівників, необхідно розробляти належний мотиваційний механізм для утримання та залучення робітників.

Для кадрової політики властиві такі основні завдання [8]:

1. Рациональне використання кадрового потенціалу, який є в наявності підприємства;
2. Підготовка та підвищення кваліфікації працюючих;
3. Розробка критеріїв і методик підбору, відбору, навчання та розстанови кваліфікованих кадрів;
4. Якісне забезпечення підприємству необхідною кваліфікованою робочою силою та ін.

Робота з персоналом не закінчується тоді, коли потенційного працівника прийняли на роботу. Процес роботи з кваліфікованою робочою силою повинен здійснюватися кожного робочого дня, виявляти переваги та недоліки, розробляти ефективні методи впливу на трудове життя колективу.

Висновки

В умовах ринкової економіки, коли чинники зовнішнього середовища міняються дуже швидко, головним фактором ефективності кадрової політики є її гнучкість та адаптивність. Креативність системи керування зможе в ХХІ ст. зробити підприємство конкурентоздатним. Управлінські теорії нового століття будуть вирішувати питання відходу від штампів. Звичайно, що без людей немає організації. Без потрібних людей жодна організація не зможе досягти своїх цілей і вижити. Конкретна відповідальність за загальне керівництво трудовими ресурсами у великих організаціях покладена на

професійно підготовлених робітників відділів кадрів у складі штабних служб. Для того щоб такі спеціалісти могли активно сприяти реалізації цілей організації, їм потрібні не тільки знання і компетенція у своїй конкретній галузі, але й поінформованість про потреби керівників нижчої ланки. Водночас якщо керівники нижчої ланки не розуміють специфіки управління трудовими ресурсами, його механізму, можливостей і недоліків, вони не можуть повною мірою скористатися послугами спеціалістів кадровиків, тому важливо, щоб усі керівники знали і розуміли засоби і методи управління людьми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Управління персоналом: навч. посіб. для ВНЗ / [М. Д. Виноградський, С. В. Беляєва, А. М. Виноградська, О. М. Шканова]. – К.: ЦУЛ. – 2009. – 500 с.
2. Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом: Навч. посіб. - К: «Кондор», 2003. - 357 с.
3. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебн. пособ. / Под ред. П. В. Шеметова. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 356 с.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: учебник / А. Я. Кибанов. – М.: Инфра-М, 2010.– 638 с.
5. Колпаков В. М. Стратегический кадровый менеджмент: учеб. пособ. / В. М. Колпаков, Г. А. Дмитренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 2010. – 752 с.
6. Управління персоналом: навч. посіб. / [М. Д. Виноградський, С. В. Беляєва, А. М. Виноградська, О. М. Шканова]. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 504 с.
7. Чикуркова А. Д. Стратегія управління / А. Д. Чикуркова. – Кам'янець-Подільський: Вид-ць ПП Зволейко Д. Г., 2010. – 428 с.
8. Щекин Г. Е. Как эффективно управлять людьми: психология кадрового менеджмента. – К., 2011. – 248 с. Гришина Н.В. Психология конфликта / Н.В. Гришина. – СПб.: Питер, 2009. – 544 с.

Яворська Катерина Леонідівна студентка, Моз 14б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки.

Науковий керівник: Благодир Лілія Миколаївна, доцент кафедри менеджменту та моделювання в економіці Вінницького національного технічного університету.

Yavorska E. L., faculty of management and information security.

Supervisor: Blagodyr L. M., assistant professor of management and economics modeling Vinnytsia National Technical University.

ЗНАЧЕННЯ, ЗАДАЧІ Й ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

¹Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті розглянуто поняття рентабельності. Досліджено склад інформаційної системи аналізу рентабельності продукції підприємства. Охарактеризовано інформаційні джерела аналізу рентабельності продукції.

Ключові слова: аналіз, фінансова звітність, користувачі, управлінські рішення, інформаційне забезпечення, рентабельність.

Abstract

The article considers the concept of profitability. The composition of the information system of profitability analysis of the enterprise is investigated. The sources of analysis of profitability of production are characterized.

Keywords: analysis, financial reporting, users, managerial decisions, information provision, profitability.

Вступ

Аналіз рентабельності – невід’ємна частина роботи підприємств. Він дозволяє виявити помилки в господарській діяльності, вказати керівництву на шлях подальшого розвитку та виявити резерви максимального збільшення прибутку.

У зв’язку з цим актуальність теми обумовлена тим, що в даний час без грамотного аналізу рентабельності діяльності підприємства і виявлення чинників, що впливають на цю величину неможливо підвищити рівень одержуваних доходів.

Проблеми інформаційного забезпечення аналізу рентабельності продукції знайшли своє відображення в працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Л. Бернштейна, М. Білик, М.Коробова, Я. Костецького, Г.Савицької, О. Шеремета та інших вчених.

Мета роботи - узагальнення інформації про систему інформаційних ресурсів для забезпечення аналізу рентабельності продукції.

Результати дослідження

В сучасних ринкових умовах для того, щоб покупці віддавали перевагу продукції виготовленій даним підприємством, щоб товари користувалися великим попитом, необхідно ретельно стежити за фінансовим положенням, правильно організовувати виробничу діяльність і простежувати економічні показники, тому одним із показників є ефективність діяльності підприємств, що характеризується відносною дохідністю чи прибутковістю; показник рентабельності – тобто співвідношенням прибутку з понесеними витратами.

Рентабельність – складний комплексний соціально – економічний критерій. На відміну від прибутку, рентабельність характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб’єкта, щодо інших суб’єктів, незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності [2].

Як наслідок, фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до зниження рентабельності підприємства, що є проблемою сучасних підприємств [2].

Дана властивість додає рентабельності, з одного боку, форму економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб’єктами з приводу результативності використання факторів капіталу, а з іншого – характер об’єкта й інструменту фінансового менеджменту.

У загальному вигляді рентабельність є відношенням ефекту (результату) до витрат (ресурсів) підприємницької діяльності. Звідси різноманіття форм вираження чисельника і знаменника створює

велику кількість різних видів рентабельності. Щоб проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства, необхідно правильно вибрати показники її рентабельності.

Розрізняють такі показники рентабельності:

- загальний рівень рентабельності підприємства;
- рентабельність виробничих фондів;
- рентабельність сукупних активів;
- рентабельність власного (акціонерного) капіталу;
- рентабельність продукції [4].

Усі показники рентабельності можуть бути плановими і фактичними. Різниця полягає в тому, що для визначення планової рентабельності беруть заплановані дані, для фактичної - фактичні.

Управління рентабельністю підприємства – це складова частина тактики управління фінансовою рівновагою підприємства, установи, організації. Це визначений комплекс взаємопов'язаних засобів

оцінки діяльності підприємства. Процес управління рентабельністю включає такі етапи:

- збір та обробка інформації про підприємство та звіти його діяльності (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал);
- постановка цілей (в залежності від обраної стратегії підприємства);
- управління компромісом між ризиком і прибутковістю;
- аналіз чинників які впливають на значення рентабельності підприємства;
- визначення методики збільшення рентабельності за допомогою зміни значень факторів впливу;
- проведення кінцевих розрахунків оптимізації та впровадження проекту заходів на підприємстві.

Отже, рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів. Важливими факторами, які забезпечують зростання прибутку і рентабельності підприємства, слугують зростання продуктивності праці, економія матеріальних ресурсів, підвищення фондовіддачі та рівня технічного прогресу, а саме: механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та інше [5].

Дослідження рентабельності виробництва дозволяє розкрити величезну кількість тенденцій розвитку, воно покликане вказати керівництву компанії шлях ефективного формування виробничого процесу, вказує на помилки в господарській діяльності, а крім того виявляє фактори збільшення доходу, що, в кінцевому рахунку, дозволяє компанії більш успішно здійснювати свою діяльність [2].

Інформаційна система аналізу рентабельності включає - це сукупність вхідної інформації, результати її тимчасової роботи, вихідні дані і кінцеві результати аналізу, що надходять в систему управління, тобто являє собою сукупність даних, що характеризують результати діяльності організації. Рационально організований і відповідним чином регульований інформаційний потік служить надійною базою для побудови моделей відповідно до завдань аналізу.

Формування системи інформаційного забезпечення аналізу рентабельності - це процес цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників для прогнозування та прийняття управлінських рішень. Зміст системи інформаційного забезпечення, її широта і глибина визначаються галузевими особливостями діяльності підприємства, їх організаційно-правовою формою та іншими умовами.

Результативність аналізу рентабельності продукції підприємства багато в чому залежить від його організації і досконалості інформаційної бази. Основним джерелом інформації про фінансовий стан організації, фінансові результати її діяльності та зміни в її фінансовому становищі є бухгалтерська (фінансова) звітність, яка складається на основі даних бухгалтерського обліку.

Сучасна бухгалтерська звітність містить інформацію недостатньо істотну для абсолютно всіх груп користувачів. Нормативні документи, що регулюють склад, порядок, форми і терміни формування бухгалтерської звітності, визначають ряд вимог до неї, однак функції і завдань не формулюються. Разом з тим перелік завдань, які має виконувати бухгалтерська звітність, досить стабільний і є невід'ємним елементом фінансово-господарської діяльності. Першочерговим завданням бухгалтерської звітності є формування повної і достовірної інформації про фінансовий стан і фінансові результати діяльності організації, отже, однією з основоположних функцій бухгалтерської звітності є аналітична.

До джерел інформації аналітичної оцінки економічних показників ставляться такі вимоги:

- аналітичність (інформація повинна забезпечувати досягнення цілей аналізу об'єкту

дослідження);

- достовірність (правдиве уявлення об'єкта дослідження);
- оперативність (надання інформації в найкоротші терміни);
- єдність (одноразове використання наданої інформації);
- раціональність (оптимізація витрат на збір, обробку та зберігання інформації, що використовується);

- порівнянність (зміст інформації, що використовується має бути витримано в єдиному ключі).

Основними джерелами інформації стосовно аналізу рентабельності продукції підприємства є:

- статут, який містить основні відомості про господарюючий суб'єкт, напрямки його діяльності;
- облікова політика, яка відображає методи оцінки активів і зобов'язань, порядок контролю за господарськими операціями;
- бухгалтерська (фінансова) звітність організації.

Дані, що характеризують майнове і фінансове становище організації, а також фінансові результати діяльності господарюючого суб'єкта знаходять своє відображення в бухгалтерській (фінансовій) звітності організації.

Як правило, для аналізу показників рентабельності використовують наступну бухгалтерську (фінансову) звітність:

- форма №1 «Баланс підприємства» (Звіт про фінансовий стан).

Центральне місце в складі фінансової звітності підприємства займає бухгалтерський баланс, показники якого дають можливість проаналізувати та оцінити його фінансовий стан на дату його складання.

Форма №1 «Баланс» – звіт про активи та зобов'язання підприємства, вартість яких виражена в грошових одиницях; він показує активи (кошти підприємства) і зобов'язання (джерела їх фінансування); показники є оцінками, а не фактами в строго науковому сенсі. Зобов'язання показують, які гроші отримані підприємством і звідки. Активи відображають те, як підприємство використовувало отримані ним гроші. Загальна сума активів повинна завжди дорівнювати загальній сумі зобов'язань перед кредиторами та акціонерами;

- форма №2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід) – одна з форм бухгалтерської звітності, яка показує фінансовий результат діяльності підприємства за певний період (зазвичай, за рік). Слід зазначити, що між бухгалтерським балансом і звітом про фінансові результати є тісний взаємозв'язок, який відображається через фінансовий результат господарської діяльності підприємства;

- планові та звітні калькуляції;
- інформацію про ціни (прайс-листи).

Можуть також використовуватися дані аналітичного обліку, які розшифровують і деталізують окремі статті звітності, дані статистичної звітності, фінансового та бізнес-планів [4].

Розглянувши структуру джерел інформації економічного аналізу для внутрішніх цілей управління рентабельністю, необхідно взяти до уваги і зовнішні джерела. В сучасних умовах користувачі аналітичної інформації можуть скористатися мережею Інтернет-ресурсів та засобами комунікації для отримання інформації, що цікавить. На нашу думку, для проведення аналізу рентабельності продукції підприємства на мезорівні і макрорівні з дотриманням принципів достовірності та порівнянності даних необхідно використовувати офіційні статистичні дані.

Висновки

Отже, підвищення рентабельності підприємств можна досягти, насамперед, завдяки своєчасному формуванню облікової інформації, яка, у свою чергу, є базою для проведення контролю та здійснення аналізу виявлення слабких місць у діяльності підприємств, а на цій основі приймати об'єктивні управлінські рішення та обґрунтовувати напрями зростання ефективності виробничої діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бержанір І. А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І. А. Бержанір, Н. І. Гвоздей, Ю. В. Улянич // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2015. - № 1(2). - С. 58-62. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2015_1%282%29_13
2. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств: підручник / Ф. В. Горбонос, Г.В. Черевко, Н. Ф. Павленчик. - К. : Знання, 2014. - 463 с.

3. Зянько В.В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова. – Вінницький національний технічний ун-т. – Вінниця : ВНТУ, 2008. - 83с.
4. Черниш С.С. Організаційно-методичні аспекти аналізу рентабельності /С.С. Черниш / Всеукраїнський науково-виробничий журнал – 2014. – № 7 – 9. – С. 51 – 57.
5. Шляга О. В. Прибуток та рентабельність, як показники ефективності виробництва / О. В. Шляга, Л. І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 8. – С. 75-81. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_075.pdf

Петрик Вікторія – студентка групи МОЗ-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: petrik110396@icloud.com

Viktoriia Petryk – student, Faculty of Management and information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: petrik110396@icloud.com

РИЗИКИ МАРКЕТИНГУ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація.

В статті розглянуто основні види ризиків маркетингу, проаналізовано причини їх виникнення та шляхи зменшення.

Ключові слова: економічні ризики; маркетингова діяльність; маркетинговий ризик; об'єктивні ризики; суб'єктивні ризики.

Abstract.

The article deals with the main types of marketing risks, analyzes the causes of their occurrence and ways of reduction.

Keywords: economic risks; marketing activity; marketing risk; objective risks; subjective risks.

У сучасних умовах функціонування та розвитку української економіки широка популярність і активне використання належить ринковій конкуренції, організації і управлінню виробництвом, а також збутовій діяльності. Сьогодні, в умовах нестабільності, головне завдання кожного підприємства полягає у найбільш раціональній побудові такої діяльності, щоб отримати від неї максимальний економічний ефект, реалізувати нові можливості, вижити та розвиватися. Та будь-яка маркетингова діяльність підприємства пов'язана з ризиками. Тому підприємства змушені враховувати постійні зміни внутрішнього і зовнішнього середовищ та працювати в умовах ризиковості.

Маркетингова діяльність підприємства являє собою творчу управлінську діяльність, завдання якої полягає в розвитку ринку товарів, послуг і робочої сили шляхом оцінки потреб споживачів, а також у проведенні практичних заходів для задоволення цих потреб. Маркетингові ризики є одними з головних в умовах ринкових відносин. Дослідження маркетингових ризиків знайшли відображення у працях багатьох фахівців таких, як Ф. Х. Найт, І. А. Бланк, І. Т. Балабанов, Б. А. Райзберг, В. В. Шапкін, В. В. Вітлінський, С. М. Ілляшенко, А. О. Старостіна, В. А. Кравченко, С. В. Ковальчук та ін. Проте і досі залишаються недостатньо вивченими ризики маркетингу, що можуть виникати на будь-якому етапі здійснення маркетингової діяльності. Більшість науковців розглядають маркетингові ризики як складові елементи інших груп ризиків або виокремлюють окремі їх складові. А також, не можна однозначно виявити причини їх виникнення та місце серед економічних ризиків.

Економічні ризики полягають в тому, що зміни економічної ситуації в країні чи світі можуть привести до втрати конкурентоспроможності продукції [1]. Економічний ризик є вартісною мірою наслідків реалізації загрози або шансу, ймовірність яких обумовлена впливом події або групи подій, що слугують джерелом ризику, на об'єкт. Економічний ризик – об'єктивно-суб'єктивна категорія, яка пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності у ситуації неминучого вибору і відображає міру (ступінь) досягнення сподіваного результату, невдачі та відхилення від цілей з урахуванням впливу контрольованих та неконтрольованих чинників за наявності прямих та зворотніх зв'язків [2].

Маркетингові ризики – це сукупність ризиків, які є властивими маркетинговій діяльності компанії, тобто вони характеризують імовірність виникнення певних подій та їх наслідків, що обмежує або робить неможливим досягнення цілей на окремих етапах маркетингової діяльності або цілком у сфері маркетингу [1].

Розглядаючи ризики маркетингу розуміємо, що вони можуть спричинятись об'єктивними та суб'єктивними чинниками. Об'єктивні маркетингові ризики виникають як наслідки впливу макросередовища та поділяються на економічні, політико-правові, соціально-демографічні, екологічні та технологічні ризики, а також внаслідок впливу мікросередовища та поділяються на конкурентні, постачальницькі, торговельно-збутові, споживчі та контактні ризики.

Доцільно зазначити, що наслідками існування економічних ризиків в розрізі їх варіацій є такі засади: політико-правові ризики виявляються у вигляді можливих несприятливих змін політико-

правового середовища господарювання; соціально-демографічні ризики пов'язані з можливим введенням в дію соціальних програм, що не були заплановані раніше та зміною демографічної ситуації.; екологічні ризики – це ризики, які виникають внаслідок залежності від природно-кліматичних умов; технологічні ризики виникають внаслідок можливих змін в технологічному середовищі. Конкурентні ризики виникають в результаті дії конкурентів; постачальницькі ризики зумовлені діями постачальників, як правило, можливими змінами умов постачання, а також зміною профілю їх діяльності; торговельно-збутові ризики спричиняються можливими змінами умов взаємодії з торговельними й збутовими посередниками; споживчі ризики зумовлені змінами запитів споживачів та контактні ризики утворюються можливими змінами у взаєминах з контактними аудиторіями підприємства [3]. Саме ризики спричинені дією факторів макросередовища можна зменшити, якщо спробувати реалізувати розвиток підприємства, що полягає в освоєнні виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності фірм. Ризики, спричинені дією факторів мікросередовища належать до частково керованих. Ці види маркетингових ризиків чинять найбільший вплив на підприємства. Тому для зменшення таких ризиків необхідно детально аналізувати інтереси суб'єктів та розробляти заходи підвищення конкурентоспроможності підприємства та продукції, що виробляється.

Суб'єктивні ризики, можуть виникнути у процесі прийняття маркетингових рішень, їх рівень визначається особливостями діяльності служби маркетингу підприємства. Ризики ринкових досліджень поділяються на: ризики вибору напрямків досліджень ринку, які виникають у випадку помилок при виборі напрямків ринкових досліджень, тому в цьому випадку, рішення, прийняті на основі отриманої інформації, можуть не відповідати реаліям ринку; ризики збору маркетингової інформації, що виникають внаслідок рішень, прийнятих на основі неповної, неточної або суперечливої інформації, яка зібрана у ході ринкових досліджень, або внаслідок недоліків методик збору маркетингової інформації, що застосовуються, чи неправильного їх застосування; ризики аналізу маркетингової інформації, що виникають як наслідок вибору неадекватних методів аналізу маркетингової інформації; ризики інтерпретації результатів аналізу, що виникають при неадекватній чи необ'єктивній інтерпретації результатів аналізу.

Також виникають ризики, рівень яких визначається особливостями діяльності служби маркетингу підприємства. Це дає змогу визначити місце компанії на ринку та відкриває можливості зайняти найбільш вигідну позицію стосовно конкурентів. Таким чином, ризики прийняття і реалізації неадекватних стратегічних маркетингових рішень поділяються на: ризики вибору місії і цілей підприємства – при змінах зовнішнього середовища доведеться переглядати занадто вузьку місію, а занадто широка місія викличе ускладнення при формулюванні цілей підприємства; ризики вибору напрямків розвитку – обумовлені можливими помилками і недоліками при обґрунтуванні напрямків розвитку підприємства (видів діяльності, ринків), а також стратегій розвитку; ризики вибору варіантів номенклатурної політики – проявляються внаслідок помилок при формуванні (модифікації) портфеля бізнес-проектів[4].

Ризики розробки і реалізації неадекватного ринковим умовам і особливостям підприємства комплексу маркетингу, поділяються на: товарний ризик – прорахунки і недоліки при розробці товару; ціновий ризик – недоліки при формуванні ціни і розробці цінових стратегій; збутовий ризик - помилки при формуванні системи збуту); комунікаційний ризик – прорахунки при розробці заходів комплексу маркетингових комунікацій[4].

Суб'єктивні ризики залежать від самого підприємства: структури, організації діяльності, співпраці підрозділів та ін. Ці ризики є керованими, їх дію можна зменшити шляхом підвищення кваліфікації кадрів служби маркетингу, залученням до її роботи досвідчених фахівців, вивченням досвіду діяльності у минулому, ретельним контролем за ходом маркетингової діяльності[5].

Систематизація маркетингових ризиків і визначення факторів, що їх спричиняють, надають принципову можливість розробки процедур цілеспрямованого їх аналізу з метою розробки заходів, спрямованих на запобігання, зменшення чи компенсацію ризику різних видів маркетингової діяльності.

Отже, застосування усіх цих заходів допомагає зменшувати втрати підприємства, і є гарантією його успіху на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К. : Кондор, 2004. – 200 с.
2. Ковальчук С. В. Маркетинг : навч. посіб. / С. В. Ковальчук, В. Л. Карпенко, Л. М. Коваль, Р. В. Бойко, Л. А. Бичікова та ін.; за ред. канд. екон. наук Ковальчук С.В. – Львів : Новий Світ – 2000, 2012. – 679 с.
3. Ілляшенко С. М. Товарна інноваційна політика : підручник / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна. – Суми : Університетська книга, 2007. – 281 с.
4. Невизначеність і ризики в маркетингу // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.wikipage.com.ua/1x80bf.html>
5. Система ризиків в маркетинговій діяльності підприємства // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/52908.doc.htm

Тямушева Вікторія Максимівна, студентка групи МОЗ – 15 Б факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Victoria Tiamusheva, student of the MOZ group – 15 B of the Faculty of Management and Information Security of Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Науковий керівник: Карачина Наталія Петрівна - д.е.н., професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, karachyna.n@gmail.com

Scientific leader: Karachyna Natalia Petrivna - D.Sc., Professor of Management, Marketing and Economics of the Vinnytsia national technical university, Vinnytsya, karachyna.n@gmail.com.

РОЗШИРЕНА ВІЗІЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті проведено аналіз еволюційних, організаційних та мотиваційних аспектів корпоративної соціальної відповідальності та соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: соціальна відповідальність, сталий розвиток, Глобальний Договір, стейкхолдери.

Abstract

The article analyzes the evolutionary, organizational and motivational aspects of corporate social responsibility and corporate social responsibility.

Keywords: social responsibility, sustainable development, Global Compact, stakeholders.

Наука, як суспільне явище, виникла з практичних потреб людей. Кожна з відокремлених її галузей несе людству свою особливу місію. В цьому відношенні найбільш благородними науками представляються соціальна економіка та маркетинг. Перша з них, соціальна економіка, орієнтована на розвиток особистості, економічне зростання та соціальний прогрес, підвищення добробуту та рівня життя в країні через одночасне досягнення економічних і соціальних цілей. Простіше кажучи, починаючи з Аристотеля (хоча саме поняття «соціальна економіка» конкретизувалося в післявоєнній Німеччині), дана наука покликана людей різних соціальних станів зробити щасливими. Місією ж маркетингу є поліпшення якості та матеріального рівня життя через задоволення потреб споживачів.

На рівні бізнесу ці дві наукові сфери, в практичній площині, синтезувались в соціально-етичну концепцію маркетингу (іншими словами в ідею корпоративної соціальної відповідальності або, стосовно саме бізнесу, соціальної відповідальності бізнесу (СВБ)).

Симбіоз вище зазначених сфер науки був формалізований у Глобальному договорі ООН (*United Nations Global Compact*), орієнтованому на створення стабільнішої економіки та вирішення проблем глобалізації підприємницькими суб'єктами. Власне, саме виступ колишнього Генерального секретаря ООН Кофі Анана на всесвітньому економічному форумі в Давосі, в якому він закликав найбільші компанії світу приєднатися до Глобального договору, став біфуркаційною точкою в процесах соціальної відповідальності сучасного бізнесу. Вказаний Договір інституціоналізувався у формі Мережі Глобального договору ООН (глобальної мережі UN Global Compact); в нашій країні – це Мережа Глобального Договору в Україні, засновниками якої стали компанія ЕУ та Федерація роботодавців України. Дана спілка відкрита для членства як теперішніх, так і майбутніх підписантів міжнародної ініціативи Глобального договору.

Сам Глобальний Договір, орієнтований на забезпечення соціальної справедливості та збереження довкілля, враховує десять принципів за блоками:

- принципи прав людини;
- принципи праці (зокрема, через свободу зібрань, викорінення примусової та дитячої праці, викорінення дискримінації);
- екологічні принципи;
- антикорупційні принципи.

Щодо запровадження соціально-етичної концепції підприємницькими структурами Глобальний Договір передбачає: добровільність; інтегрованість у бізнес-стратегію організації, компанії; системність; користь для всіх заінтересованих сторін [1].

Основна функція держави, в її сучасному баченні – це матеріальний та духовний розвиток свого народу. Матеріальною основою вирішення цих завдань є бюджет. Варто зауважити, що бюджет – це ще й інструмент перерозподілу в суспільстві: по-суті, недемократичний спосіб досягнення демократичних цілей. Бюджет формується більшою мірою завдяки бізнесу. Крім того бізнес через якість трудового життя, якість товарів та послуг, екологічні впливи, соціальні проекти тощо впливає на якість життя людей взагалі. Таким чином соціальна відповідальність бізнесу є суттєвим чинником забезпечення сталого розвитку. Саме тому «наприкінці XX ст. концепція соціальної відповідальності посіла чільне місце у системі пріоритетів західного підприємницького середовища, що визначає стратегічну місію та філософію бізнесу, згідно з якою компанії, виходячи із добровільно прийнятих етичних норм, окрім дотримання законів та якості товарів і послуг, можуть і повинні здійснювати соціально важливу діяльність та відповідати перед суспільством за покращення якості життя та досягнення сталого розвитку» [2].

Мережа Глобального Договору, як інституціональна структура забезпечення СВБ, орієнтована на досягнення наступних цілей сталого розвитку, деталізація яких (згідно SMART-вимог) представлена на сайті Мережі Глобального Договору в Україні [3]:

- подолання бідності в усіх її формах та всюди;
- подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки;
- забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю всіх в будь-якому віці;
- забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти впродовж життя для всіх;
- забезпечення тендерної рівності;
- забезпечення наявності та раціонального використання водних ресурсів і санітарії для всіх;
- забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх;
- сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх;
- створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям;
- скорочення нерівності всередині країн та між ними;
- забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів;
- забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва;
- вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та його наслідками;
- збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів;
- захист та відновлення екосистем;
- сприяння побудові миролюбного й відкритого суспільства;
- зміцнення засобів здійснення й активізації роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку.

Природно, що Глобальний Договір ООН орієнтований на великі корпорації. На сьогодні кількість компаній, які приєдналися до Договору, становить 9531 із 162 країн світу [3]. При цьому їх соціальна відповідальність ретельно аналізується. А інструментом контролю є Публічний звіт, в якому відображаються не лише фінансові показники, але й соціальні та екологічні аспекти діяльності. Для прикладу, за повідомленням в «Економічній правді», в першій половині 2013 року 99 компаній були виключені з Глобального Договору ООН за відмову повідомляти про прогрес протягом двох років поспіль. Серед них чотири українські компанії: група компаній "ГрінКо", ТОВ "Комфі-трейд" (Дніпропетровськ), що володіє в Україні мережею магазинів побутової техніки та електроніки під брендом Comfy, ВАТ "Суднобудівний завод "Залив" (Керч) та ПАТ "Завод "Фіолент" (Сімферополь, обидва АРК).

Однак, суб'єктами соціальної економіки та носіями концепції соціально-етичного маркетингу виступають компанії будь-якого масштабу, як було відмічено вище, на добровільній основі. В Україні сфера СВБ, як комплексне явище, знаходиться на етапі становлення. Прикладом для наслідування принципів, стандартів та конкретних практик є філії іноземних компаній або міжнародні стратегічні альянси в Україні. Першопочатково підприємницькі структури вдосконалювали свою соціальну відповідальність, використовуючи інструментарій концепції Загального управління якістю (TQM – Total Quality Management). Зважаючи, що процес соціальної відповідальності в світі уніфікується,

природно, що це мало призвести до загальних підходів та стандартів. В результаті 1 листопада 2016-го року в Україні введено в дію міжнародний стандарт ISO 26000:2010, Керівництво з соціальної відповідальності, який є основою для організації бізнесу і державного сектора в галузі соціальної відповідальності (SR) (перша його публікація в світі відбулась 28 жовтня 2010 р.). Він призначений для використання організаціями усіх типів, у державному і приватному секторах, в розвинених країнах і країнах, які розвиваються, а також у країнах з перехідною економікою. Він допоможе їм побудувати роботу соціально відповідальним чином, чого усе більше вимагає суспільство.

ISO 26000 містить добровільні рекомендації, а не вимоги, і тому не використовується в якості стандарту сертифікації, як управлінські стандарти ISO 9001:2008 та ISO 14001:2004. Керівництво в ISO 26000 ґрунтується на найкращій практиці існуючих державних і приватних ініціатив сектора SR. Це відповідає деклараціям і конвенції ООН та її складових, зокрема Міжнародної організації праці (ILO), з якою ISO створила Меморандум про взаєморозуміння (MoU) для забезпечення узгодженості з трудовими стандартами (ILO). ISO також підписала меморандум з ООН з питань Глобального договору (UNGCO) і Організацією економічного співробітництва та розвитку (OECD) щодо розширення співпраці для розвитку ISO 26000. ISO 26000 буде інтегрувати міжнародний досвід у галузі соціальної відповідальності. Це означає, що діяльність організації буде здійснюватися соціально відповідальним чином на основі найкращої практики в галузі SR. ISO 26000 буде потужним інструментом SR, щоб допомогти організаціям перейти від благих намірів до хороших дій [4].

Добровільна сертифікація за ISO 26000 сприяє [5]:

- включенню соціальної відповідальності в політику, бачення і стратегію організації;
- інтеграції соціальної відповідальності в повсякденну діяльність організації;
- правильному сприйняттю сфер впливу і взаємної відповідальності;
- ідентифікації зацікавлених сторін і співпраці з ними;
- підвищенню престижу;
- вибору ініціатив, що забезпечують стійкість розвитку.

Тут варто детальніше зупинитися на перевагах СВБ власне для самого бізнесу. Оскільки це діяння добровільне (крім обов'язкового рівня соціальної відповідальності, який вимагає держава). Тобто відсутній «батіг», а значить має бути «пряник». Реально, з вище означених переваг сертифікації, на перший погляд, дійсно цікавим для бізнесу може бути лише «підвищення престижу» компанії. Однак, сертифікація та включення в Глобальний Договір відкриває широкі інформаційні та комунікаційні можливості, зокрема, налагодження стосунків для партнерських проектів в самій Мережі Глобального Договору, так і поза її колом. Це є мотивом для підписантів Договору, тобто, на сьогоднішній день для великого бізнесу. Хоча регіональний розвиток Мережі, диференціація для різних типів організацій, відкриває можливості членства і для малого та середнього бізнесу, громадських організацій (правда, від учасників вимагаються членські внески).

СВБ «приносить свої дивіденди» для компаній і без участі у Мережі. Комарова К. В. та Ковальчук Н. В. виокремили такі результати та переваги [6] (див. табл. 1):

1. Поліпшення фінансових показників компаній – ініціаторів соціальної відповідальності.
2. Поліпшення іміджу та репутації брендів.
3. Підвищення продажу та лояльності споживачів.
4. Зменшення плинності кадрів, підвищення відданості персоналу.
5. Послаблення тиску з боку контролюючих органів.

Супрун Н. А., за результатами своїх досліджень, стверджує, що «впровадження соціально відповідальних практик у загальну бізнес-стратегію сприяє формуванню системних конкурентних переваг для компаній», зокрема [7]:

- скорочення витрат (за рахунок екологізації виробництва та утилізації відходів, зменшення енерго- та ресурсоемності виробництва, скорочення трансакційних витрат);
- збільшення обсягів продажу та частки ринку (відбувається внаслідок диференціації бренду компанії та зростання довіри населення до соціально відповідальних компаній; споживачі прагнуть брати участь у благодійних діях, відчуваючи себе співучасником важливих соціальних проектів);
- зростання вартості всіх типів капіталу компанії (за рахунок збільшення вартості нематеріальних активів, насамперед, гудвілу компанії, що в кінцевому підсумку сприяє зростанню її конкурентоспроможності);
- мінімізація ризиків діяльності (сприяє запобіганню ризикам (соціальним, економічним, екологічним, юридичним);
- мотивація співробітників компанії (розширює можливості для залучення, утримання, мотивування співробітників компанії; в результаті спостерігається зниження плинності кадрів із зростанням продуктивності праці);
- покращення репутації (розширює клієнтську базу, зміцнює довіру партнерів та інвесторів, а також лояльність працівників, виступає чинником формування споживчого попиту);
- покращення інвестиційного клімату (спричиняє полегшення доступу до кредитних та інвестиційних ресурсів. Завдяки прозорій інформаційній політиці, орієнтованій на активну взаємодію із групами впливу, зростає рівень довіри власників та інвесторів).

Таблиця 1 – Оцінка позитивного впливу СББ на показники діяльності підприємств [6]

Показники діяльності підприємств	Позитивний вплив СББ, % опитаних
1. Репутація фірми	93,6
2. Рівень інформованості про бренд	86,2
3. Стосунки з владою	85,5
4. Якість	85,3
5. Конкурентоспроможність	83,3
6. Інновації	83,0
7. Доступність ЗМІ	82,8
8. Задоволеність покупців	81,7
9. Продуктивність	80,4
10. Продажі	80,2
11. Стосунки з інвесторами	78,9
12. Прибутки	77,7
13. Доступ до ринку	71,3
14. Доля ринку	68,4

Наші дослідження демонструють, що ринкове позиціонування компанії як соціально відповідальної, із включенням відповідних елементів в місію та основний слоган, стає важливим інструментом талант-менеджменту в частині залучення кращих top- та middle-менеджерів та їх утримання в організації, в якості «кадрового ядра». Пояснення такої тенденції наступне. Ефективний менеджер, за нашими дослідженнями, має бути: 1) компетентним (в технічному та управлінському аспектах); 2) ініціативним; 3) моральним. Саме 3-й критерій і є основним мотивом для людей «У» (тобто людей відповідальних, активних, творчих тощо) бути членом соціально відповідальної команди. Це питання особистих цінностей, які в сукупності формують цінності організаційні, створюючи комфортну зону для щоденної діяльності людей певної ментальності.

За висновками Супрун Н. А. КСВ-стратегії видозмінювалися в історичному поступі: від благодійницьких та меценатських ініціатив, через становлення стратегічної філантропії, орієнтованої на превентивне подолання та профілактику соціальних проблем, до розвитку політики соціальних інвестицій на основі взаємодії підприємницького та суспільного секторів у вирішенні актуальних соціальних проблем суспільства [2]. В цьому відношенні доречно дослідити механізм та моделі розвитку КСВ та СВБ, як його складової. Будь-який процес в організаційній структурі ініціюється «знизу» або «зверху» або і «знизу», і «зверху» одночасно. На сьогодні маємо значний досвід соціально орієнтованих практик корпоративних структур, в тому числі українських – це процес «знизу». Вражаюча активізація наддержавних структур, зокрема ООН, – це ініціатива «зверху».

Однак зазначений процес потребує певної координації та стимулювання, а відтак активної участі в ньому держави, яка повинна визначити СВБ як бажану поведінку для бізнесу і розробити комплекс відповідних стимулів (до цього вже дійшли державні органи країн-членів ЄС). Водночас необхідно усвідомлювати, що СВБ безпосередньо пов'язана з рівнем ділової досконалості підприємств, організацій і установ. Адже, якщо вони не є досконалими, то навряд чи зможуть системно і протягом тривалого часу задовольняти потреби всіх зацікавлених сторін. На це вкрай важливо зважати в Україні, де рівень ділової досконалості більшої кількості організацій суттєво нижчий за відповідний рівень у розвинених країнах. Саме тому в Україні підтримка держави необхідна як для підкреслення важливості етичної і соціально відповідальної поведінки компаній, просування найкращих практик вітчизняних компаній із соціальної відповідальності в Україні та за кордоном, так і для підвищення престижності досконалих організацій і процесів безперервного системного вдосконалення. Це дозволить більшості компаній посилити довгострокову конкурентоспроможність і репутацію через практики відповідального ставлення до своїх співробітників, споживачів та інших зацікавлених сторін [8].

В рамках даного дослідження нами було напрацьовано ряд практик вініницьких компаній або вініницьких філій українських та міжнародних компаній. Виявлено, що українські підприємці та інші корпоративні структури активні щодо меценатства, спонсорства, екологічних проблем, допомоги окремим верствам населення. Сьогодні спостерігається активізація за напрямками волонтерство та патріотичне виховання. Однак, кричущим є наступний виявлений факт: ні приватні, ні інші корпоративні структури не бажають «світитися». Тобто основний мотив КСВ – зростання престижу – не спрацьовує. І пояснення такої алогічної поведінки не в благородстві соціально відповідальних компаній. В результаті поглиблених досліджень, із використанням проєктивних методів, виявлено два основних стримуючих фактори, представлені в таблиці 2.

Таблиця 2 – Стримуючі фактори до розвитку СВБ та КСВ в Україні

Назва фактора	Характеристика впливу фактора
Тінізація підприємницької діяльності	Соціально відповідальні фірми, ховаючи значну частину доходів, небезпідставно хвилюються щодо зростання уваги до їх бізнесу з боку контролюючих органів та кримінальних елементів, в тому числі рейдерів від держави.
Зарегульованість (надмірна бюрократизація) процедур	Корпоративні структури, в першу чергу державні чи муніципальні заклади і організації, залучаючи свій персонал та площі (а ініціатива щодо КСВ часто йде саме від персоналу), бояться виявити себе, як порушники відомчих циркулярів.

Таким чином держава повинна забезпечувати соціальну відповідальність об'єктів свого впливу не лише через примус (див. рисунок 1 – *1-й рівень*): стандартизацію, сертифікацію, ліцензування, експертизу, інспекцію тощо, але й через переконання, економічне та інше стимулювання (див. рисунок 1).

Ініціатива держави	Філантроп (3-й рівень КСВ – <u>бажаний</u>) Основний мотиватор – власні корпоративні цінності або організаційні зусилля з боку наддержавних структур. Основна ціль – сталий розвиток (англ. - sustainable development)	Ініціатива бізнесу
	Спонсор (2-й рівень КСВ – <u>достатній</u>) Основний мотиватор – власні корпоративні цінності або переконання і мотивація з боку держави. Основна ціль – добробут суспільства в цілому.	
	Законопослушник (1-й рівень КСВ – <u>необхідний</u>) Основний мотиватор – примус з боку держави. Основна ціль – безпека та комфорт окремої людини.	

Рисунок 1 – Багаторівнева модель формування КСВ

3-й рівень даної моделі більшою мірою забезпечується в рамках Глобального Договору. За нашими дослідженнями державне та регіональне управління в Україні недостатньо уваги приділяє саме можливостям 2-го рівня. Передумови до формування філантропії через зміни в податкові норми, якими надаються привілеї для бізнесу, що здійснює благодійні пожертви, далеко не вичерпують арсенал впливів на корпоративні структури для активізації КСВ та СВБ. Один із прикладів, в Швеції знаходять способи стимулювати бізнес до збільшення експлуатаційних строків їх виробів, особливо технічних товарів, що є вкрай важливим для зменшення відходів і поліпшення стану довкілля та бережливого використання природних ресурсів. Інший приклад – застосування принципів Екватора, коли капітальні проектні витрати складають не менше 10 млн. дол. США. Фінансові організації приймають принципи Екватора для того, щоб фінансовані ними проекти розроблялися на принципах соціальної відповідальності і розумних впливів на навколишнє середовище. Забезпечення інформаційних та комунікаційних можливостей для соціально відповідальних суб'єктів – також приклад непримусового впливу.

Українська практика регулюючих впливів щодо соціальної відповідальності інколи демонструє поверхневність підходів, незавершеність та несистемність дій. Наприклад, окремі акти щодо стимулювання підприємців не охоплюють всі їхні групи. Часто за межами економічних стимулів залишаються платники єдиного податку. В плані забезпечення КСВ насторожує нова ініціатива запровадження податку на виведений капітал. Зокрема, експерт Мороз П., правник, экс-заступник Міністра юстиції, стверджує, що фінансова допомога неплатнику податку на виведений капітал, а також безоплатне надання товарів, робіт, послуг, буде прирівнюватись до дивідендів.

Робимо висновок, що Мережі Глобального Договору доречно акумулювати і розповсюджувати не лише кращі практики соціальної відповідальності, але й кращі приклади, способи та методи державного регулювання даних процесів і активізації бізнесових та інших корпоративних структур до відповідної поведінки. Тому що не лише держава через бюджет має забезпечувати соціальну стабільність. Активним в цьому відношенні мають бути саме корпоративні структури, наближені до суспільства, спроможні оперативно вивчати і реагувати на актуальні потреби зовнішніх та внутрішніх по відношенню до організації груп стейкхолдерів. Цікаво, що при радянській економіці модель децентралізації соціальної відповідальності досить активно реалізовувалась, коли окремі підприємства мали свої дитячі садки, столові, клуби чи будинки культури, бази відпочинку, профілакторії, а інколи навіть поліклініки чи окремі кабінети, наприклад, стоматологічні.

Таким чином підходи до реалізації концепції соціально-етичного маркетингу, як сфери КСВ та СВБ, за десятиріччя еволюціонували від задоволення інтересів трьох сторін: підприємця, окремого споживача, суспільства в цілому до глобальної тенденції, як базового елементу сталого розвитку, із світовою інституцією у вигляді Мережі Глобального Договору із чіткою системою звітності та моніторингу, напрацюванням і розповсюдженням прогресивних практик та управлінського інструментарію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]: Соціально відповідальний бізнес в Україні — спільнота. — Режим доступу: http://svb.ua/sites/default/files/201108_koncepciya_nacionalnoyi_strategiyi_svb.pdf.
2. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку [Електронний ресурс] / Н. А. Супрун // Економіка і прогнозування — 2009. — Режим доступу: http://eip.org.ua/docs/EP_09_3_61_uk.pdf.
3. Мережа Глобального Договору в Україні — Режим доступу до ресурсу: <https://globalcompact.org.ua/>.
4. Огляд проекту ISO 26000 [Електронний ресурс]: Інформаційне забезпечення у сфері технічного регулювання ДП «Укрметртрестстандарт». — Режим доступу: http://csm.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=633%253A1-iso-26000-&catid=41%253A2009-10-16-12-08-07&lang=uk.
5. Станс Дж. Международный стандарт ISO 26000 в Нидерландах: Заседание круглого стола / Джон Станс, Ингеборг Бун. — г. Москва, 9.06.2011.
6. Комарова К. В. Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України / К. В. Комарова, Н. В. Ковальчук // Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал. — 2016. — № 5-6. — С. 25-30.
7. Супрун Н. А. Інститут корпоративної соціальної відповідальності: принципи, завдання та пріоритети розвитку [Електронний ресурс] / Н. А. Супрун // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна — 2011. — Випуск 40-2. — Режим доступу: <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/23794/1/190.pdf>.
8. Соціальна відповідальність бізнесу [Електронний ресурс]: wikipedia. — Режим доступу з екрану: https://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна_відповідальність_бізнесу.

Несен Леонід Миколайович — к.т.н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки Факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету

Nesen Leonid — Ph.D., Associate Professor of the Department of Management of the Faculty of Management and Information Security of Vinnytsia National Technical University

РОЛЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті розглянуто сутність та принципи антикризового управління підприємством, виявлено зовнішні фактори, які провокують виникнення кризи на підприємстві та наслідки до яких вона призводить.

Ключові слова: антикризове управління, криза, кризова ситуація, превентивні заходи, банкрутство.

Abstract

The essence and principles of enterprise crisis management, externalities, which provoke a crisis at the enterprise and its consequences are discussed in the article.

Key words: crisis management, crisis, crisis situation, proactive measures, bankruptcy.

В умовах конкурентного середовища існує висока ймовірність виникнення і розвитку кризи в процесі діяльності будь-якого підприємства, що зумовлює потребу у здійсненні спрямованого антикризового управління.

Для того, щоб проводити відповідні заходи по збереженню стабільного функціонування підприємства і виконання ним відповідних функцій необхідно встановити для початку, що являє собою саме значення криза. Точний переклад слова «crisis» означає – «перелом», «критичний момент», «потрясіння», тобто, криза - це переломний етап у функціонуванні підприємства, спровокований дією внутрішніх і зовнішніх чинників, тоді як антикризове управління - це система своєчасних прийомів і методів, здатних попередити фінансову кризу і уникнути банкрутства.

У працях науковців зарубіжжя антикризовий менеджмент розглядають як діяльність, яка спрямована на подолання стану, що загрожує існуванню суб'єкта господарювання. Попереджувальний характер антикризового управління полягає у створенні інструментів, які б надали інформацію про наближення переломного періоду та необхідність розробити нові напрямки розвитку підприємства.

Вітчизняні науковці, у свою чергу, розглядали антикризове управління як всебічну систему управління, яка направлена на попередження та усунення несприятливих для підприємства явищ, з використанням наявних ресурсів та потенціалу виживання, або здійснення спеціально направлених заходів (санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація).

Достатньо вичерпне визначення надав А. П. Градов, який визначав антикризове управління як сукупність послідовних узагальнених заходів: аналізування стану макро- і мікросередовища, вибір відповідної місії підприємства; вивчення економічного механізму виникнення кризових ситуацій та створення системи сканування зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства для раннього виявлення слабких сигналів про кризу; стратегічний контролінг діяльності підприємства та розроблення стратегії запобігання його неплатоспроможності; оперативна оцінка та аналізування фінансового стану підприємства, виявлення можливості виникнення неплатоспроможності (банкрутства); розроблення системи дій в умовах кризи щодо виходу з кризової ситуації; постійний облік ризику підприємницької діяльності та розробка заходів щодо його зниження [1].

У світовій економіці існує таке явище як періодичні цикли, які характеризуються підйомами і спадами. Дослідники мали різні погляди на тривалість циклів, проте думка про те, що розвиток економіки має нестабільний характер була спільною для всіх. Дане явище відбувається на державному рівні, на рівні підприємства, на рівні створення та просування товару. Кожне явище має свій життєвий цикл, проте важливим є уміння пристосовувати діяльність підприємства до зміни зовнішніх умов та працювати над системою заходів, які даватимуть поштовх до відродження та подальшого розвитку підприємства.

Ще одним важливим аспектом є те, що економіка країни як зовнішній фактор впливає на діяльність підприємства, при цьому відбувається і зворотній процес, тому що діяльність кожного підприємства у загальній своїй сукупності здійснює зміни у економіці.

Вплив нестабільності економіки на виникнення кризи на підприємстві прослідкуємо на прикладі ПАТ «Одеський коровай».

ПАТ «Одеський коровай» – підприємство-виробник хлібобулочної продукції та кондитерських виробів в м. Одеса та Одеській області. На обласному рівні підприємство вважається лідером по виготовленню хлібобулочних виробів, проте часто працює в збиток. Це пов'язано з тим, що на його діяльність здійснює вплив держава, оскільки в асортименті продукції є хліб, який є соціальним продуктом і ціни на який визначає у більшості випадків держава.

Основними ризиками та істотними проблемами, що впливають на діяльність товариства є:

- нерентабельність - емітент повідомляє про збитки у 2014 році та припускає можливість збитків у наступному році чи в подальшому;
- нестача ресурсів - швидкий розвиток бізнесу може виснажити управлінські та оперативні ресурси або перед емітентом можуть виникнути проблеми з отриманням за прийнятну ціну якісної сировини чи комплектуючих, потрібних для оперативної діяльності емітента;
- конкуренти - протягом звітного періоду в умовах зростаючої конкуренції емітенту могло не вистачити ресурсів для збільшення своєї частки на ринку, що негативно позначилося би на його операціях та прибутках.

Варто також відзначити і основні фактори, які впливають на скорочення ринку хлібобулочних виробів:

- скорочення кількості потенційних споживачів, як за рахунок природного скорочення населення, так і в результаті окупації частини території України російськими військами і терористами ЛНР і ДНР;

- зниження купівельної спроможності населення. Станом на вересень 2014р. рівень реальної зарплати скоротився на 19,2 % (від рівня грудня 2013р.), офіційна кількість безробітних зросла на 4,1 %, інфляція зросла до рівня 16,2 % (по відношенню до грудня 2013р.);

- стрімке зростання цін на хлібобулочну продукцію. У вересні 2014р. ціни на хлібобулочні вироби були на 18,0 % вище цін грудня 2013р. Відповідно, через зменшення внутрішнього попиту знизився і обсяг виробництва хлібобулочних виробів в Україні у звітному періоді.

У вересні 2014р. обсяг виробництва хлібобулочних виробів скоротився на 1,3 % порівняно з попереднім місяцем і на 8,9 % в порівнянні з вереснем 2013р [2]. Підприємство стикається з ситуацією, коли криза, будучи навіть локальною чи мікрокризою, як ланцюгова реакція може поширюватися на всю систему чи всю проблематику розвитку, тому що в системі існує органічна взаємодія всіх елементів, і проблеми не зважуються окремо.

Економічні кризи відбивають гострі протиріччя в економіці країни чи економічному стані окремого підприємства, фірми. Це кризи виробництва і реалізації товару, взаємин економічних агентів, кризи неплатежів, втрати конкурентних переваг, банкрутства й ін. У зазначеній групі окремо можна виділити фінансові кризи [3].

Виникнення кризи обумовлює певні загрози та ризики для процесу функціонування підприємства, а її проходження (подолання) має певні наслідки для подальшої «долі» підприємства – позитивні, якщо має місце розв'язання накопичених протиріч та забезпечення оновлення фундаментальних засад ведення бізнесу, або негативні, якщо наслідком кризи є призупинення діяльності підприємства, виникнення ситуації банкрутства, добровільна або примусова ліквідація господарського суб'єкта [4].

Антикризове управління базується на таких основних принципах:

- попереджуваче управління кризовими явищами у фінансовій діяльності підприємства шляхом ранньої їх діагностики та розробки системи превентивних заходів;

- диференційований підхід до кризових явищ в залежності від рівня небезпеки та фінансового розвитку підприємства;

- своєчасне та адекватне реагування на окремі кризові явища;

- першочергова реалізація внутрішніх можливостей стабілізації підприємства;

- санация з метою уникнення банкрутства [5].

Висновок: Підсумовуючи усе викладене вище, криза являє собою явище, яке може виникнути на певному етапі функціонування підприємства. Вона може як мобілізувати ресурси підприємства до виведення фірми з даного стану, перегляду напрямів діяльності та вивести його на новий рівень, рівень оновлення, розвитку і функціонування по-новому, проте може і привести до банкрутства та повної ліквідації. З даних причин, на підприємстві необхідним є антикризове управління підприємством, що дає змогу не лише виявити кризу та усунути її наслідки, але й запобігти її виникненню.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Градов А. П. Национальная экономика / А. П. Градов. – 2-е изд. – СПб : Питер, 2005. – 240 с
2. Агенство з розвитку фондового ринку «SMIDA». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/52241/156/templ>
3. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / А. Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006.
4. Боронос В. Г. Управління фінансовою санацією підприємств : навчальний посібник / В. Г. Боронос, І. Й. Плікус, І. М. Кобушко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 437 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fin.fem.sumdu.edu.ua/uk/finsanation/>
5. Данілов О. Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб. / О. Д. Данілов, Т. В. Пасєнко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.

Закревська Каріна Віталіївна – студентка факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця. E-mail: zakrevskarina@gmail.com
Zakrevska Karina – student of Faculty of management and informational security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia. E-mail: zakrevskarina@gmail.com

Науковий керівник: Карачина Наталія Петрівна – д.е.н., професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, karachyna.n@gmail.com
Scientific leader: Karachyna Natalia Petrivna – D.Sc., Professor of Management, Marketing and Economics of the Vinnytsya national technical university, Vinnytsya, karachyna.n@gmail.com.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі досліджено поняття інноваційного потенціалу підприємства, розглянуто його сутність та складові, а також проаналізовано методичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: інновації, потенціал, оцінка, експерти, складові, показники.

Abstract

In this work the concept of innovative potential of the enterprise is investigated, its essence and components are considered, as well as methodical approaches to the estimation of the innovative potential of the enterprise are analyzed.

Keywords: innovation, potential, evaluation, experts, components, indicators.

Вступ

Впровадження інновацій є запорукою ефективної та прибуткової діяльності підприємства, а також затвердження його лідируючого статусу на вітчизняних та міжнародних ринках. Відповідно, у сучасному світі високу актуальність отримує розгляд комплексу питань щодо інноваційної діяльності підприємств, а зокрема, оцінка їх інноваційного потенціалу. Методам оцінювання ефективності інноваційного потенціалу приділяли увагу чимало відомих українських та зарубіжних вчених та економістів, серед яких: Василенко В. О., Гриньова А. В., Зянько В. В., Єпіфанова І. Ю., Кокуріна Д. І., Косолапова О. В., Краснокутська Н. В., Ілляшенко С. М., Поршнев О. Г., Румянцева З. П., Саломатіна Н. О., Трифілова О. О.

Метою роботи є формування процедури оцінки інноваційного потенціалу підприємства на його основі показників.

Результати дослідження

Інноваційний потенціал складається з двох основних понять - це «інновація» та «потенціал». Інновація – це комплексний процес створення, розповсюдження й використання нововведення, яке уможливує підвищенню розвитку та ефективності роботи підприємства, а також задоволенню певних потреб. Поняття «потенціал» (від лат. - «сила», «можливості») - це наявні сили, можливості, запаси та засоби, які використовуються для досягнення певного результату.

Австрійський економіст Й. Шумпетер вперше ввів в науку термін «інновації» і визначив нові складові виробництва, відповідно й нової продукції, технології, ринків, альтернативних видів сировини. Він стверджував, що інновація є основним фактором прибутку: «прибуток, по суті, є результатом виконання нових комбінацій», «без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку» [1].

У загальному розумінні, під інноваційним потенціалом варто вважати комплекс наявних інтелектуальних, технологічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні створювати нові знання, та ефективний механізм комерціалізації. Він відображає здатність до змін, покращання, прогресу.

Для правильної оцінки поточної ситуації та вибору перспективного вектора інноваційного розвитку на підприємстві необхідно проведення систематичної та своєчасної оцінки наявного інноваційного потенціалу.

За основні методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства прийнято вважати [3-5]:

- розрахунок ефективності інноваційного потенціалу без урахування стану, умов його формування та реалізації на ринку;

- розрахунок виключно стану інноваційного потенціалу;
- розрахунок рівня використання інноваційних можливостей підприємства;
- розрахунок інноваційного потенціалу за показниками ефективності і прогресивності управління;
- за допомогою показників фінансового стану підприємства.

Аналіз структури інноваційного потенціалу припускає вивчення стану кожного його елемента на основі методу експертних оцінок, який допомагає комплексно оцінити підприємство (табл. 1).

Таблиця 1 – Оцінювання експертами складових інноваційного потенціалу підприємства (розроблено за даними [2,3])

Складові	Показник	Позначення
Матеріально-технічна можливість	Рівень витрат на наукові розробки в собівартості виготовленої продукції	K1
	Рівень прогресивності застосовуваних технологій	K2
	Рівень використання розробок	K3
	Ступень гнучкості виробництва	K4
Маркетингова можливість	Гнучкість цінової політики	K5
	Рівень рекламування	K6
	Конкурентоспроможність інноваційної продукції	K7
	Ефективність системи збуту	K8
Фінансова можливість	Фінансова стійкість підприємства	K9
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	K10
	Коефіцієнт швидкої ліквідності	K11
	Коефіцієнт загальної ліквідності	K12
Кадрова можливість	Рівень кваліфікації персоналу	K13
	Частка робітників, зайнятих дослідженнями та розробками в загальній кількості працюючих	K14
		K15
		K16
	Рівень готовності персоналу до змін на підприємстві	K17
	Рівень заробітної плати науково-технічних робітників	K18
Організаційні можливості	Рівень системи мотивації персоналу	K19
	Ступень інноваційної спрямованості організаційної структури	K20
	Рівень компетенції керівників	K21
	Розвиненість системи інформаційного забезпечення	K22

Заключний етап оцінки інноваційного потенціалу передбачає визначення рівня інноваційної активності підприємства за допомогою узагальнюючого показника – коефіцієнту інноваційної активності підприємства, розрахунок якого здійснюється за наступною методикою:

$$P_{\text{інн.акт.}} = \sum P_i W_i, \quad (1)$$

де $P_{\text{інн.акт.}}$ – рівень інноваційної активності підприємства;

P_i – експертна оцінка використання i -того елемента інноваційного потенціалу, бали;

W_i – коефіцієнт вагомості i -того елемента інноваційного потенціалу [2].

Висновки

Здійснення аналізу за допомогою експертної оцінки інноваційного потенціалу підприємства дозволяє визначити рівень готовності до розробки та впровадження інноваційних проектів і надає можливість виявити наявні проблеми в організаційній, фінансовій, виробничій, кадровій, маркетинговій, матеріало-технічній сфері діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Schumpeter, J. A. (2008). The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle, translated from the German by Redvers Opie, New Brunswick (U.S.A) and London (U.K.) : Transaction Publishers.
2. Матросов О. Д. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства, як основа стратегії розвитку підприємства / О. Д. Матросов, В. О. Матросова // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ", 2010. – № 62. – С. 82-85.
3. Зубко Т. Л., Андреева В. Г. Зміст поняття і методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства / Зубко Т. Л., Андреева В. Г. // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2016. – №1. – Режим доступу до статті: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/633/586>
4. Джеджула В. В. Інтелектуальний капітал як чинник ефективності інноваційної діяльності / Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю. // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – 2017. – № 4. – С. 158-162.
5. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Діана Олександрівна Гладка – студентка групи МОФ-146, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fm.mof14b.hladka@gmail.com

Науковий керівник: *Ірина Юріївна Єпіфанова* – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Diana O. Hladka – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: fm.mof14b.hladka@gmail.com

Supervisor: *Irina Yu. Yepifanova* – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА НЕЇ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Систематизовано підходи до визначення сутності фінансової стійкості досліджено фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансовий стан, тип фінансової стійкості, управління фінансовою стійкістю, показники фінансової стійкості.

Abstract

The approaches to determining the essence of financial stability are systematized. The factors influencing the financial stability of an enterprise are investigated

Keywords: financial stability, financial status, type of financial stability, financial stability management, indicators of financial stability.

Вступ

Всі підприємства України перебуваючи в сучасних умовах господарювання, функціонують в економічних умовах, які мають тенденцію постійно змінюватись. Однак не лише фактори зовнішнього середовища негативно впливають на діяльність підприємства, але й відсутність певного забезпечення для відповідного рівня фінансової стійкості. Основним підґрунтям для нормального функціонування підприємства, а також поступового зростання його економічного потенціалу є: позитивні значення показників фінансової стійкості. Управління фінансовою стійкістю є одним із основних елементів фінансового менеджменту на підприємстві, а також необхідною передумовою для стабільного розвитку підприємства в цілому. І саме тому, у час підвищення процесів глобалізації в економіці, забезпечення фінансової стійкості та управління нею є одним із пріоритетних завдань.

Метою даної роботи є систематизація підходів до визначення фінансової стійкості та факторів, що впливають на неї.

Результати досліджень

В умовах становлення ринкових відносин кожен суб'єкт господарювання повинен володіти достовірною інформацією про фінансову стійкість як власного підприємства, так і своїх партнерів. Оцінка фінансової стійкості дає змогу зовнішнім суб'єктам аналізу (банкам, партнерам із договірних відносин, контролюючим органам) визначити фінансові можливості підприємства на перспективу, дати оцінку фінансової незалежності від зовнішніх джерел, скласти в загальній формі прогноз майбутнього фінансового стану. У процесі управління підприємством вагоме місце виділяють стратегічному аналізу фінансової стійкості, який має опиратись на сучасне методологічне забезпечення економічного аналізу, завданням якого є розкриття причинно-наслідкових зв'язків між рівнем фінансової стійкості підприємства та факторами, що його обумовлюють. Аналіз фінансової стійкості дає змогу визначити фінансові можливості підприємства на відповідну перспективу [1].

Багато вчених розглядали поняття фінансової стійкості як невід'ємної складової фінансового стану успішно діючого підприємства і тому у кожного науковця свій підхід до визначення сутності фінансової стійкості (таблиця 1).

Дослідивши дані визначення, можна дійти висновку, що в загальному вигляді фінансова стійкість - це комплексна характеристика фінансового стану підприємства, яка відображає в процесі взаємодії зовнішніх і внутрішніх факторів впливу досягнення стану фінансової рівноваги і здатність не лише утримувати на відповідному рівні протягом деякого часу основні характеристики діяльності підприємства, але й функціонувати і розвиватися.

З даного визначення чітко випливає, що на фінансову стійкість впливають зовнішні і внутрішні фактори. Ступінь впливу даних факторів і фінансових ризиків на фінансову діяльність підприємства залежить від кон'юнктури фінансового ринку і зміни економіко-політичної ситуації в країні.

Таблиця 1

Систематизація визначення фінансової стійкості представлене різними авторами

Автор	Фінансова стійкість – це
Крухмаль О.В. [2]	здатність системи протистояти зовнішнім факторам впливу
Цал-Цалко Ю.С. [3]	стан активів підприємства, що гарантує йому достатню платоспроможність
Савицька Г.В. [4]	здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у зовнішньому і внутрішньому середовищі, яке змінюється; що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість в межах припустимого рівня ризику
Ковальов А.І, Привалов В.П. [5]	фінансова незалежність підприємства, тобто здатність маневрувати власними коштами, достатня фінансова забезпеченість безперебійного процесу діяльності
Костирко Л. А. [6]	інтегральна характеристика здатності підприємства як системи трансформувати фінансові ресурси з максимальною економічною вигодою і мінімальним ризиком

Систематизувавши думки численних авторів, а також матеріали довідників, можна виокремити такі внутрішні фактори впливу на фінансову стійкість підприємства [2-8] :

- 1) галузева належність суб'єкта господарювання;
- 2) структура продукції (послуг), що випускається, її частка в загальному платоспроможному попиті;
- 3) розмір сплаченого статутного капіталу;
- 4) розмір і структура витрат, їх динаміка у порівнянні з прибутком;
- 5) стан майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси й резерви.

Суттєво впливають на підприємство взагалі й фінансову стійкість і зовнішні фактори [2-8]:

- 1) економічні умови господарювання;
- 2) політична стабільність;
- 3) техніка і технологія;
- 4) платоспроможний попит споживачів;
- 5) економічна і фінансово – кредитна законодавча база;
- 6) соціальна і екологічна ситуація в суспільстві;
- 7) податкова політика;
- 8) рівень конкурентної боротьби;
- 9) розвиток фінансового і страхового ринку.

Розглянувши ці чинники можна дійти висновку, що підприємство може управляти безпосередньо лише внутрішніми чинниками впливу на фінансову стійкість. Саме тому найбільшій уваги необхідно приділяти саме цій групі чинників, адже забезпечення оптимального співвідношення між постійними і змінними витратами, вибір виду діяльності і структури продукції, ефективне управління не обіговими активами, забезпечення раціональної структури капіталу, правильний вибір стратегії і тактики управління фінансовими ресурсами і прибутком, впровадження нових технологічних моделей та забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції, дослідження і розробка можливих шляхів розвитку фінансів підприємства в перспективі – фактори, які повністю або частково залежать від підприємств.

На сьогоднішній день найбільше впливають на фінансову стійкість підприємства економічні, фінансові, політичні, соціальні та екологічні чинники. Вони можуть зумовити виникнення кризових явищ, банкрутство і ліквідацію підприємства. Необхідно зауважити, що на сучасному етапі розвитку економіки України фінансова стійкість багатьох підприємств істотно погіршилася. Основними чинниками цього є фінансово-економічна криза в Україні, зростання інфляції, нестабільна державна податкова і кредитна політика.

Висновки

Отже, на основі систематизації підходів до визначення фінансової стійкості підприємства можна сказати, що найточнішим і найповнішим визначенням фінансової стійкості є властивість підприємства, яка відображає в процесі взаємодії зовнішніх і внутрішніх факторів впливу досягнення

стану фінансової рівноваги і здатність не лише утримувати на відповідному рівні протягом деякого часу основні характеристики діяльності підприємства, але і функціонувати і розвиватися.

Встановлено, що на фінансову стійкість впливає значна кількість чинників зовнішнього та внутрішнього характеру, які поділяються на економічні, фінансові, соціальні, політичні та екологічні. При цьому найбільший вплив на фінансову стійкість мають економічні та фінансові чинники.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: Навчально-методичний посібник / Базилінська О. Я. – К.: 2009. – 328 с.
2. Крухмаль О.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / Крухмаль О.В., Коваленко В.В. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник. / Цал-Цалко Ю. С. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. / Г. В. Савицька – 2-ге вид., випр. і доп.. – К., 2005. – 662 с.
5. Ковалев, А. И. Анализ финансового состояния предприятия: монография / А. И.Ковалев, В. П. Привалов. - 5.изд.,перераб.и доп. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2001. – 249 с.
6. Костирко Л.А. Аналіз потенціалу фінансової в системі управління вартістю підприємства/ Л.А. Костирко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2015. – № 4 (221). – С. 122-128.
7. Єпіфанова І. Ю. Сучасні підходи до аналізу ефективності оптимізації структури капіталу підприємств кондитерської галузі України [Електронний ресурс] / І. Ю. Єпіфанова, О. Г. Стемблевська // Економіка та суспільство. – 2016. – № 7. – С. 313-319. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua>
8. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Савельєва Аліна Олександрівна – студентка групи МОФ-156, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: savielieva.alina@gmail.com

Науковий керівник: **Ірина Юріївна Єпіфанова** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Alina O. Savielieva – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: savielieva.alina@gmail.com

Supervisor: **Irina Yu. Yepifanova** – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

АНАЛІЗ РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Систематизовано підходи до визначення сутності ліквідності. Проаналізовано ліквідність підприємств легкої промисловості на прикладі ПАТ «Володарка»

Ключові слова: ліквідність, коефіцієнт покриття, ліквідність активів

Abstract

The approaches to determining the essence of liquidity are systematized. The analysis of liquidity of light industry enterprises on the example of PJSC «Volodarka»

Keywords: liquidity, coverage ratio, asset liquidity

Вступ

Функціонування підприємств України в умовах економічної і політичної нестабільності підвищують вагомість своєчасного і повного здійснення розрахунків між економічними агентами в процесі господарської діяльності з метою мінімізації операційних і фінансових ризиків. Від швидкості виконання зобов'язань господарюючим суб'єктом залежить його ділова репутація, довіра з боку партнерів, а також можливість доступу до зовнішніх джерел надходження капіталу.

Наявність достатньої кількості активів, здатних швидко трансформуватися в грошову масу, є одним з факторів успішного господарського циклу. Все це зумовлює необхідність посилення уваги до такої важливої складової фінансового стану підприємства, як ліквідність, з метою удосконалення форм і методів управління і контролю за нею.

Метою даної роботи є оцінювання рівня ліквідності підприємств легкої промисловості на прикладі ПАТ «Володарка».

Результати дослідження

За останні роки економічна криза погіршила фінансовий стан та діяльність підприємств, і їх не можна характеризувати як стабільні й такі, що мають стійкий фінансовий стан, а більшість із них зазнали суттєвих збитків і опинилися на межі банкрутства. Щоб вижити в таких умовах, підприємствам необхідно постійно підтримувати і поліпшувати свої фінансові показники.

Практика господарювання українських підприємств свідчить, що внаслідок несвоєчасних розрахунків та не виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, у них накопичилися великі обсяги заборгованостей.

Саме в такий час особливо гостро постає питання аналізу та дослідження ліквідності й платоспроможності підприємства, пошуку нових підходів до цієї проблеми. Ліквідність і платоспроможність є об'єктивними умовами забезпечення стабільної діяльності та фінансової стійкості підприємств, саме від цих показників залежить саме існування підприємств, адже підприємства припиняють свою діяльність здебільшого внаслідок нестачі грошових коштів, а не через недостатню рентабельність. Важливим аспектом оцінки фінансового стану підприємства є аналіз ліквідності. Більшість підприємств в існуючих економічних умовах не приділяють достатньої уваги питанням постійного моніторингу рівня їх ліквідності та, як наслідок, через деякий час зіштовхуються з проблемою недостатності або грошових коштів (як абсолютно-ліквідної частини оборотних активів) або загальної суми оборотного капіталу для здійснення поточної виробничої діяльності та проведення усіх необхідних розрахунків з контрагентами. Крім того, будь-який аналіз фінансового стану підприємства буде неповним без оцінки рівня його ліквідності та не дозволить

зробити обґрунтовані висновки про існуючий стан та перспективи розвитку такого суб'єкта господарювання.

В літературі можна зустріти різні визначення сутності ліквідності, які систематизовано в таблиці 1.

Таблиця 1 – Систематизація підходів до визначення сутності поняття «ліквідність» [1-10]

Автор	Ліквідність – це
М. Давиденко [1]	механізм перетворення фінансових або матеріальних активів у грошові кошти з метою своєчасного виконання зобов'язань
Вовк В., Бугай О. [2]	здатність активу до швидкого перетворення на грошові кошти, а під платоспроможністю — достатність ліквідних активів для погашення в будь-який момент усіх короткотермінових зобов'язань перед кредиторами
Дорошенко А. П. [3], Чупис А. В., Царенко А. М., Кашенко О. Л., Закоморний С. Н., Борисова В. А. [4], Прикіна Л.В. [5]	спроможність суб'єкта господарювання проводити розрахунки за своїми зобов'язаннями як за рахунок наявних грошових коштів, так і за рахунок грошових коштів, отриманих від реалізації окремих елементів майна підприємства
Масленніков Є.І. [6]	здатність підприємства фінансувати свою діяльність
Ковальов В.В. [7]	наявність у підприємства оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань, що передбачені контрактами
Олександренко І. В. [8]	спроможність підприємства швидко реалізувати активи й одержувати гроші для оплати зобов'язань, тобто це співвідношення величини ліквідних активів і поточної заборгованості
Лахтіонова Л. А. [9]	здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів
Бержанір І. А. [10]	здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів

Діагностика ліквідності може бути проведена на підставі групування активів за ступенем ліквідності, а пасивів - за термінами виконання зобов'язань, тобто на основі аналізу ліквідності балансу. Крім того, в економічній літературі для характеристики ліквідності підприємства найбільш широко використовуються три показники, що дозволяють оцінити рівень покриття зобов'язань підприємства його активами з різним ступенем ліквідності (швидкості перетворення на грошові кошти): коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності [11].

Проведемо аналіз ліквідності ПАТ «Володарка». В першу чергу проведемо аналіз рівня ліквідності активів підприємства та оцінимо ліквідність його балансу.

В таблиці 2 наведено склад, структуру та динаміку зміни активів ПАТ «Володарка» за ступенем ліквідності. Оскільки показники балансу є моментними і середнє значення не відобразить повну динаміку, в таблиці активи групувано станом на початок та кінець періоду.

Таблиця 2 – Динаміка активів ПАТ «Володарка» за ступенем ліквідності

Показник	Початок попереднього періоду		Початок звітнього періоду		Кінець звітнього періоду		Відхилення значень кінця звітнього періоду від початку			
							попереднього періоду		звітнього періоду	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	Абсолютне, тис. грн.	Пунктів структури, %	Абсолютне, тис. грн.	Пунктів структури, %
A1	185	1,02	2483	10,20	6094	15,36	5909	14,34	3611	5,16
A2	6790	37,39	12023	49,41	13509	34,05	6719	-3,34	1486	-15,36
A3	2481	13,66	2442	10,03	4287	10,81	1806	-2,86	1845	0,77
A4	8703	47,93	7387	30,36	15784	39,78	7081	-8,14	8397	9,43
Вартість майна	18159	100	24335	100	39674	100	21515	0,00	15339	0,00

З таблиці 2 видно, що на кінець звітнього періоду порівняно із початком відбулось зростання активів в цілому та окремих їх складових. Основну питому вагу в складі активів станом на початок попереднього періоду та на кінець звітнього періоду займають важко ліквідні активи. На кінець звітнього періоду активи, що важко реалізуються, склали 39,78% загальної величини активів, що на 8,14% менше порівняно із початком попереднього та на 9,43% більше порівняно із початком звітнього періоду. Абсолютне значення важко ліквідних активів зросло. На кінець звітнього періоду вартість

важко ліквідних активів склала 15784 тис. грн., що на 7081 тис. грн. більше порівняно із початком попереднього періоду та на 8397 тис. грн. більше порівняно із початком звітного періоду.

Значну частку активів підприємства складають також активи, що швидко реалізуються. Частка активів, що швидко реалізуються, в загальній вартості активів незважаючи на зростання в абсолютному вираженні, мала динаміку зменшення. На кінець звітного періоду питома вага активів склала 34.05%, що на 3,34% менше порівняно із початком попереднього періоду та на 15.36% менше порівняно із початком звітного періоду.

Позитивним є те, що абсолютно ліквідні активи мали динаміку зростання: на кінець звітного періоду абсолютно ліквідні активи становили 15,36% загальної величини активів ПАТ «Володарка», що на 14,34% більше порівняно із початком попереднього періоду та на 5,16% - порівняно із початком звітного періоду.

Отже, ПАТ «Володарка» має задовільну структуру своїх активів. Разом з тим, підприємству варто вжити заходів із покращення структури активів шляхом зменшення важко ліквідних активів та збільшення абсолютно ліквідних активів.

Наступним етапом аналізу ліквідності балансу є аналіз зобов'язань підприємства за ступенем погашення зобов'язань.

Таблиця 3 – Склад, структура та динаміка зобов'язань ПАТ «Володарка» за ступенем погашення зобов'язань

Показник	Початок попереднього періоду		Початок звітного періоду		Кінець звітного періоду		Відхилення значень кінця звітного періоду від початку			
							попереднього періоду		звітного періоду	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	Абсолютне, тис. грн.	Пунктів структури,%	Абсолютне, тис. грн.	Пунктів структури,%
П1	3274	18,03	5453	22,41	10616	26,76	7342	8,73	5163	4,35
П2	741	4,08	641	2,63	2030	5,12	1289	1,04	1389	2,48
П3	1056	5,82	1840	7,56	2509	6,32	1453	0,51	669	-1,24
П4	13088	72,07	16401	67,40	24519	61,80	11431	-10,27	8118	-5,60
Вартість майна	18159	100	24335	100	39674	100	21515	0,00	15339	0,00

З таблиці 3 видно, що основну частину зобов'язань ПАТ «Володарка» протягом попереднього та звітного періоду складають постійні пасиви. На кінець звітного періоду частка постійних пасивів склала 61,8% усіх пасивів, що на 8,73% більше порівняно із початком попереднього періоду. та на 4,35% більше – порівняно із початком звітного періоду. В цілому постійні пасиви на кінець звітного періоду склали 24519 тис. грн., що на 11431 тис. грн. більше порівняно із початком попереднього періоду та на 8118 тис. грн. – порівняно із початком звітного періоду.

Значну частину зобов'язань ПАТ «Володарка» складають також найбільш строкові зобов'язання, питома вага яких на кінець звітного періоду склала 26,76% усіх зобов'язань. Це на 8,73% більше порівняно із початком попереднього періоду та на 4,35% - порівняно із початком звітного періоду.

Отже, ПАТ «Володарка» варто покращувати структуру своїх зобов'язань.

Порівняємо активи та зобов'язання підприємства з метою визначення ліквідності балансу.

Таблиця 4 – Аналіз ліквідності балансу ПАТ «Володарка»

Актив	Початок попереднього періоду	Початок звітного періоду	Кінець звітного періоду	Пасив	Початок попереднього періоду	Початок звітного періоду	Кінець звітного періоду	Платіжні засоби: надлишок (+) або нестача (-)		
								Початок попереднього періоду	Початок звітного періоду	Кінець звітного періоду
A1	185	2483	6094	П1	3274	5453	10616	-3089	-2970	-4522
A2	6790	12023	13509	П2	741	641	2030	6049	11382	11479
A3	2481	2442	4287	П3	1056	1840	2509	1425	602	1778
A4	8703	7387	15784	П4	13088	16401	24519	-4385	-9014	-8735

Як видно з таблиці 4, на ПАТ «Володарка» баланс протягом досліджуваного періоду не є абсолютно ліквідним, оскільки не виконується перша система нерівностей. Виконання четвертої нерівності свідчить про те, що підприємство забезпечує виконання мінімальної умови фінансової

стійкості, яка передбачає фінансування необоротних активів, тобто активів, що важко реалізуються, за рахунок постійних пасивів (власного капіталу). Отже, ПАТ «Володарка» варто збільшувати величину абсолютно ліквідних активів.

Проаналізуємо показники ліквідності підприємства.

Таблиця 5 – Показники ліквідності ПАТ «Володарка»

Показник	Попередній період	Звітний період	Абсолютна зміна	Темп приросту, %
Коефіцієнт покриття	2,61	2,18	-0,43	-16,57
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,99	1,76	-0,23	-11,72
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,264	0,458	0,19	73,42

Таким чином, як видно з таблиці 5, ПАТ «Володарка» протягом досліджуваного періоду є ліквідним підприємством. Коефіцієнт покриття на підприємстві в звітному періоді склав 2,18, тобто на кожен грошову одиницю поточних зобов'язань ПАТ «Володарка» мало 2,18 грошових одиниць оборотних активів.

Дане значення показника відповідає нормативному значенню, проте має негативну динаміку зменшення.

ПАТ «Володарка» варто вжити заходів щодо покращення значення показника абсолютної ліквідності. Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує здатність підприємства розраховуватись за поточними зобов'язаннями абсолютно ліквідними активами. Даний показник відповідає нормативному значенню та має позитивну динаміку зменшення.

Висновки

Отже, систематизація підходів до визначення сутності ліквідності показала, що в цілому під нею розуміють здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів.

Аналіз ліквідності ПАТ «Володарка» показав, що підприємство є ліквідним. Разом з тим, ПАТ «Володарка» варто вжити заходів щодо підвищення рівня ліквідності балансу та коефіцієнта абсолютної ліквідності шляхом збільшення величини абсолютно ліквідних активів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Давиденко Н. М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Давиденко Н. М. // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №2. – С. 36-40.
2. Вовк В. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка / Вовк В., Бугай О. // Галицький економічний вісник. – 2011. – №3. – С. 169-173.
3. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства / Дорошенко А. П. // Ефективна економіка. – 2010. – №3 // www.economy.nauka.com.ua.
4. Чупис А. В. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование) / Чупис А. В., Царенко А. М., Кашенко О. Л., Закоморный С. Н., Борисова В.А. – Сумы: Сумский гос. аграрный ун-т: Университетская книга, 1998. – 331 с.
5. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия : [учебник] / Л.В. Прыкина – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 360 с.
6. Масленников Є.І. Економічна характеристика методів оцінки ліквідності балансу на підприємствах машинобудування та металообробки / Масленников Є.І. // Економіка: реалії часу. – 2012. – №1. – С. 59-64.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
8. Олександренко І. В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / Олександренко І. В. // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №6(156). – С.420-426.

9. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [монографія] / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ. – 2001. – 388 с.
10. Бержанір І. А. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємств / І. А. Бержанір // Финансы, учет, банки. - 2014. - Вып. 1. - С. 43-48.
11. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Шевченко Олег Анатолійович – магістрант групи 1МФК-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: sheva_o@i.ua

Науковий керівник: **Ірина Юріївна Єпіфанова** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Oleh A. Shevchenko – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: sheva_o@i.ua

Supervisor: **Irina Yu. Yepifanova** – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

МІСЦЕ ПРИБУТКУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проаналізовано рівень прибутку вітчизняних підприємств. Визначено місце прибутку в управлінні інноваційною діяльністю

Ключові слова: прибуток, інноваційна діяльність, фінансування

Abstract

The level of profit of domestic enterprises is analyzed. The place of profit in the management of innovation activity is determined.

Keywords: profit, innovative activity, financing

Вступ

Для будь-якого суб'єкта господарської діяльності досить важливе значення має його здатність продукувати прибуток, оскільки саме він є джерелом розвитку підприємства та фактором забезпечення фінансової стійкості. Прибуток виконує на підприємстві значну кількість функцій, серед яких важливою є функція забезпечення економічного зростання. Детермінантою економічного зростання в сучасних умовах є інноваційна діяльність. Саме тому, досить важливим є питання оцінювання місця прибутку підприємств в управлінні інноваційною діяльністю.

Огляд публікацій вказує на необхідність висвітлення питання аналізу місця прибутку підприємства в управлінні його інноваційною діяльністю.

Метою цієї роботи є дослідження і систематизація підходів до визначення місця прибутку в управлінні інноваційною діяльністю підприємства.

Результати дослідження

Однією з найхарактерніших ознак сучасного розвитку світової економіки є глобалізація, яка призвела до появи нової форми конкуренції, що стала наслідком виходу за межі окремої країни, виробництва, формуючи всесвітню глобальну систему конкурентних відносин, яка вимагає відповідного управління. Для забезпечення стійкого розвитку підприємства необхідно забезпечити стійке економічне зростання, яке передбачає, в першу чергу, більш раціональне використання ресурсів та максимізацію прибутку. В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим чинником стимулювання виробничої і підприємницької діяльності підприємства та створює фінансову основу для її розширення, задоволення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу.

Метою створення будь-якого суб'єкта господарювання є отримання прибутку, у розмірі достатньому для подальшого розвитку та функціонування. Отримання підприємством прибутку є найголовнішим його завданням та можливістю існування. Прибутковість підприємства є показником його сталого розвитку та ефективної і суспільно-корисної діяльності. Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства у абсолютному вираженні, а рентабельність показує міру ефективності даної діяльності.

Саме тому, увагу до прибутку як економічної категорії приділяли з моменту виникнення економічних відносин.

Прибуток є кінцевим результатом діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність роботи [1].

Узагальнюючи існуючі підходи, можна резюмувати, що прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається, як різниця між доходами, отриманими від певного виду діяльності та відповідними витратами, понесеними для отримання доходів впродовж здійснюваної ризикової та суспільно-корисної діяльності.

З таблиці 1 видно, що в цілому на вітчизняних підприємствах спостерігається негативна динаміка не лише скорочення нерозподіленого прибутку, проте й отримання непокритого збитку.

Таблиця 1

**Динаміка власного капіталу та нерозподіленого прибутку вітчизняних підприємств
станом на 31 грудня**

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Власний капітал, млн. грн.	1426712	1586285	1904940	1950375	1480658	2288741,4
Нерозподілений прибуток, млн. грн.	-17677,4	16078,4	57015	20873,7	-579901	-893834,4
Частка нерозподіленого прибутку, %	-1,24	1,01	2,99	1,07	-39,17	-39,05

Джерело: сформовано автором на основі даних [2]

Така ситуація свідчить про проїдання власних коштів та відсутність власних джерел фінансових ресурсів для підвищення рівня конкурентоспроможності, що є досить негативним явищем. Зростання прибутку і як наслідок підвищення показників рентабельності підприємства має велике значення для подальшого розвитку підприємства. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Саме прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Найважливішим джерелом створення і утримання конкурентних переваг підприємства є виявлення і використання нової науково-технічної продукції при здійсненні інноваційної діяльності, яка є результатом інтелектуальної, наукової та інженерно-технічної творчості фахівців [3]. Висока конкурентоспроможність дозволяє отримувати прибутки і набутки, що зможе зацікавити інвестора як постійного і надійного партнера, для забезпечення стабільного розвитку підприємства. Отже, перспективним напрямом підвищення рівня прибутку та конкурентоспроможності підприємств є впровадження інновацій. При цьому інновації на підприємстві можуть впроваджуватись у різноманітних формах: розробка нових видів продукції, використання енергозберігаючих інноваційних технологій, впровадження нових ідей виробництва.

Важливе місце інноваціям як фактору економічного зростання надає й засновник теорії конкурентних переваг М. Портер. Описуючи зміст конкуренції і пояснюючи питання досягнення підприємствами успіху на міжнародних ринках, вчений стверджує, що досягнення конкурентних переваг досягається саме завдяки інноваціям, які розуміє в широкому змісті – від крупного технологічного прориву до нових методів праці, використання нових технологій [4].

Власними джерелами фінансування інноваційної діяльності, як правило, виступають нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування, внески засновків у збільшення зареєстрованого капіталу [5]. Як видно з рис. 1, саме власний капітал є основою фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств впродовж 2006-2016 рр.

Разом з тим, загальна величина витрат на фінансування інноваційної діяльності впродовж досліджуваного періоду має негативну динаміку зменшення. Лише в 2016р. спостерігається певне покращення стану фінансування.

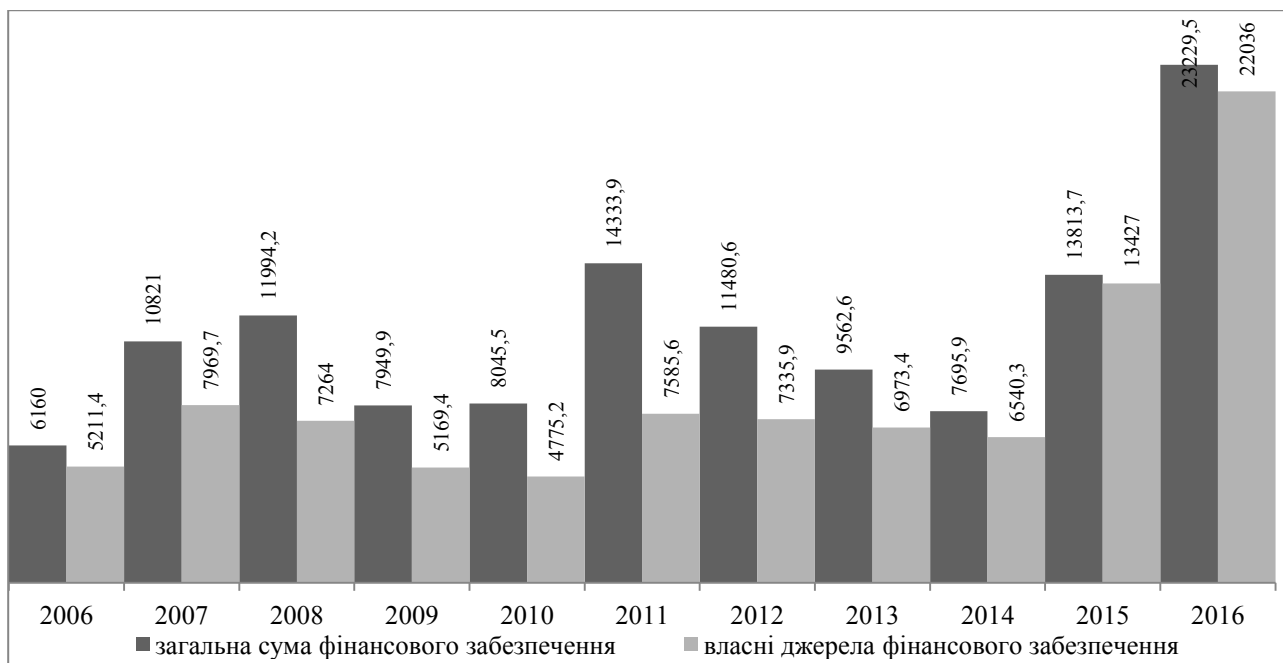


Рисунок 1 – Динаміка джерел фінансування інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами (млн. грн.) (складено за даними [2])

Якщо досліджувати чистий прибуток промислових підприємств, можна помітити позитивну динаміку зростання тих промислових підприємств, які отримали чистий прибуток та одночасно скорочення підприємств, що отримали чистий збиток (рис. 2). Якщо в 2011 р. з усієї сукупності промислових підприємств 60,8% отримали чистий прибуток, то в 2016 р. – 72,3%.

Інноваційній діяльності передуює процес зародження ідеї, яка потім поступово трансформується в інновацію. Ідея інноваційного продукту виникає в результаті фундаментальних досліджень. Генерувати ідею певних інновацій можуть безпосередньо споживачі інноваційної продукції в результаті проведення соціологічних опитувань та виявлення потреб споживачів. Зважаючи на те, що інноваційною є діяльність й щодо суттєвого удосконалення певного продукту, товарів, технологічних процесів, тощо, генерувати інноваційний продукт може й безпосередньо ринок науково-технічної продукції. Відомо, що приблизно лише 10% ідей та проведених відповідних фундаментальних досліджень втілюються у реальний інноваційний продукт, що спричинене низкою факторів.

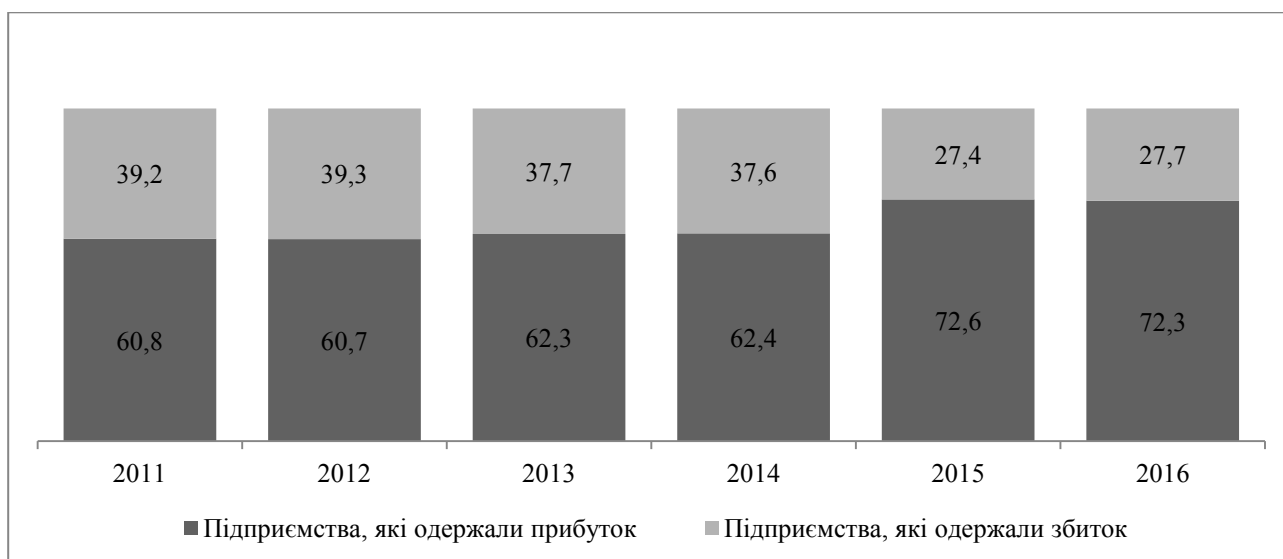


Рисунок 2 – Чистий прибуток промислових підприємств (складено за даними [2])

Отже, одним із чинників, які стримують інноваційну діяльність, є недостатній розвиток комунікативних зв'язків між виробниками, ринком науково-технічної продукції та споживачами інноваційних продуктів.

Серед інновацій для підприємств з точки зору підвищення прибутковості рівня прибутку доречним є використання й таких інновацій як маркетингові. Маркетингові інновації передбачають використання інновацій у маркетингу в процесі створення та розповсюдження товарів. Перше фундаментальне дослідження в даному напрямку здійснене Теодором Левіттом, який у 1962 р. вивчав можливості зростання та отримання прибутку через маркетингову інновацію [6]. Т. Левітт вказував на недооцінку маркетингових інновацій, наголошував на значенні нових маркетингових методів для розвитку бізнесу і вперше висунув концепцію «marketing R&D»-досліджень і розробок у маркетинговій сфері.

Дослідження більше ніж 700 німецьких компаній надало можливість зробити висновок, що маркетингові та технологічні інновації не тільки є комплементарними, але й у певних випадках можуть замінювати одна одну, тобто можуть розглядатись як субститути [7]. Саме тому, зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів для впровадження технологічних інновацій, одним з перспективних напрямів підвищення рівня рентабельності вітчизняних підприємств може стати маркетингова інновація.

Досить важливим також є використання прибутку з метою підвищення рівня інтелектуального капіталу вітчизняних підприємств. Загальновизнаним є той факт, що капітальні вкладення в працівника є такими ж прибутковими, як і інвестиції в будь-який інший чинник виробництва. Під людським капіталом зазвичай розуміється сукупність знань, практичних навичок, творчих здібностей, що сприяють результатам його діяльності [8]. В економічно розвинених країнах стратегічним фактором економічного розвитку виступають саме інтелектуальні фактори економічного зростання у вигляді інноваційного капіталу, інтелектуального продукту.

Інтелектуальний капітал є за своєю суттю нематеріальним активом, складовою гудвілу, який за умілого керівництва компанією може принести суттєве зростання доходу, прибутку, а в кінцевому рахунку – конкурентоспроможності та ринкової вартості підприємства.

Суттєвою перевагою інтелектуального капіталу є те, що він носить ексклюзивну форму та має досить високу додану вартість порівняно із іншими ресурсами, які є в розпорядженні підприємства.

Саме тому, менеджменту підприємств варто велику увагу приділяти не лише рівню освіти працівників, проте й їх креативності та здатності до нестандартного мислення. З цією метою досить корисним є проведення регулярних тренінгів, навчань, стажувань, колективних мозкових штурмів тощо.

Особливої уваги заслуговує фінансування інноваційних проектів, спрямованих на енергозбереження. Питання енергозбереження є актуальним на будь-якому рівні як в межах України, так і за її межами. загальновизнано, що економіка, яка характеризується неймовірно високим рівнем ресурсо- та енергозатрат своєї продукції, що властиво для України, навіть без впливу інших зовнішніх факторів приречена на поступове вичерпання резервів екстенсивного зростання і подальше збільшення загроз економічної депресії [9].

В цілому, енергозбереження на підприємстві може впроваджуватись за різними напрямками:

- використання енергоефективного технологічного обладнання;
- впровадження енергозберігаючих розробок запропонованих за результатами енергоаудиту;
- термомодернізація будівель, споруд, які безпосередньо належать підприємству;
- використання сучасних підходів до генерації тепла, теплопостачання та опалення будівель і споруд, які сприятимуть скороченню витрат на енергетичні ресурси.

Впровадженню даних заходів передусє проведення аудиту, метою якого є пошук напрямів неефективного використання ресурсів, напрямів економії ресурсів. При цьому підприємство з метою впровадження енергозберігаючих технологій може використовувати як вітчизняні та світові розробки, так і впроваджувати власні.

Сучасний стан розвитку науково-технічного прогресу дозволяє все в більшій мірі застосовувати інновації в сфері використання альтернативних і відновлювальних джерел енергії для потреб малих і великих підприємств. Незважаючи на те, що промислові підприємства зазвичай є енергоємними і виробництво переважно налаштоване на використання первинних енергоносіїв, велика частка допоміжних і технологічних процесів може бути переведена на використання нетрадиційних джерел енергії.

Фінансування витрат на зниження витрачання енергетичних ресурсів може бути здійснене як за рахунок власних коштів підприємств, так і шляхом використання державних цільових програм, коштів міжнародних інвесторів та організацій.

Висновки і пропозиції. Отже, систематизація існуючих підходів до визначення сутності прибутку, показала, що прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається, як різниця між доходами, отриманими від певного виду діяльності та відповідними витратами, понесеними для отримання доходів впродовж здійснюваної ризикової та суспільно-корисної діяльності. На величину прибутку впливає значна кількість факторів. Доведено, що прибуток важливе значення має у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності. Активне впровадження інновацій сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств, що в кінцевому рахунку сприятиме зростанню рівня прибутку та ринкової вартості майна підприємства. Вітчизняним промисловим підприємствам доцільно більше уваги спрямувати на маркетингові інновації, інтелектуальний капітал та інновації в енергозбереженні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Джеджула В. В. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств / В. В. Джеджула, Єпіфанова І. Ю., Цвик О.Г. // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №4. – С. 5-8.
4. Портер Майкл Э. Конкуренция: Пер. с англ. / Э.М. Портер. – М.: Вильямс. – 2005. – 608 с.
5. Єпіфанова І. Ю. Власний капітал у системі фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств / Єпіфанова І. Ю. // Проблеми економіки. – 2016. – №3. – С. 239–244.
6. Levitt T. Innovation in Marketing: New Perspectives for Profits and Growth. New York / T. Levitt // McGraw Hill. – 1962. – 253 p.
7. Marketing Innovation and R&D Capabilities – More Than One Way to Innovation Success? [Електронний ресурс] / М. Bhargava, R. Chatterjee, С. Grimple, W. Sofka. – Режим доступу: http://iri.jrc.ec.europa.eu/concord-2011/papers/Bhargava_Mukesh.pdf
8. Денисенко М. П. Інноваційний розвиток суспільства на основі інтелектуального капіталу / М. П. Денисенко // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 15-19.
9. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : монографія / В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 347 с.

Ірина Юрійвна Єпіфанова – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: epifanovairene@gmail.com.

Iryna Yu. Yepifanova – Cand. Ec. Sci (Eng), Assistant Professor of Finance and innovative management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: epifanovairene@gmail.com.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ТРУДОВИХ КАДРІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуті актуальні проблеми розвитку системи професійної підготовки та підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу. Проаналізовано роль впливових чинників, які підсилюють значення професійної підготовки робітничих кадрів в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: професійна підготовка, робітничі кадри, якість робочої сили, безперервна професійна підготовка.

Abstract

Actual problems of development of vocational training and competitive labor potential. The role of influential factors which increase the importance of training the workforce in the current economic conditions.

Keywords: training, working staff, quality workforce, continuous professional training.

Вступ

Основною складовою підвищення ефективності економіки є всебічний розвиток трудового потенціалу. Це головна складова національного багатства і рушійна сила суспільного розвитку країни. Світовою практикою доведено, що інвестиції в трудовий потенціал - найефективніші. Саме цим зумовлюється нова якість економічного зростання, яка утвердилася за останні десятиріччя в розвинених країнах. У Західній Європі цей компонент забезпечує близько 75% приросту національного багатства.

Базова передумова розвитку трудового потенціалу в Україні полягає в розробленні та реалізації широкомасштабної довгострокової стратегії модернізації всієї системи професійної підготовки кадрів, наближення її якості до стандартів ЄС, потреб внутрішнього розвитку держави та суспільства, ринкової економіки. Потрібно сформувати таке середовище, у якому позиції кожної людини, її суспільний статус визначалися б передусім рівнем освіченості, набутими знаннями і вмінням застосовувати їх на практиці.

Швидкі темпи структурних зрушень у сучасній економіці, старіння знань, здобутих у процесі первинної професійно-освітньої підготовки, зумовлюють необхідність запровадження системи безперервної освіти та освіти протягом життя на основі зв'язку між всіма ланками освіти, а також оптимізації системи перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

Результати дослідження

Сучасне ринкове середовище та прискорення темпів оновлення техніки і технології, в умовах інноваційного розвитку виробництва, потребують наявності робітничих кадрів високої кваліфікації, здатних швидко адаптуватися до змін навколишнього середовища та спроможних постійно перенавчатися та підвищувати свій рівень кваліфікації. Це в свою чергу сприяє впровадженню інноваційних технологій на сучасних підприємствах, підвищення продуктивності праці та випуску конкурентоспроможної продукції.

Трансформація виробництва потребує трансформацію робітничих кадрів, робітників широкого профілю по рівню необхідних професійних знань, які наближаються до технічних спеціалістів, здатних володіти суміжними професіями та з постійною готовністю до перепідготовки.

Фундаментальні положення концепції людського розвитку є основою для розроблення індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) або в літературі його представляють ще і як індекс людського розвитку (ІЛР). Цей індекс виступає інтегрованою оцінкою цивілізованості країни. Він агрегує індекс очікуваної тривалості життя, освітній індекс та індекс ВВП на душу населення за

паритетами національних валют. З 2015 р. середньосвітовий ІЛР зріс на 23%, що відбиває загальносвітові тенденції стосовно показників тривалості життя, розвитку освіти та зростання доходів, хоча ця тенденція характеризується нерівномірністю та великою варіативністю для різних країн [1].

Стандартні програми підготовки робітничих кадрів не здатні в певній мірі задовольнити мінливі вимоги ринку праці. Інновації пронизують усі сфери життя, постійно змінюючи попит на різні професії і самі професії зокрема. Тому підготовку не можна закінчити після п'ятого року університету, або 2-3 років професійно-технічного навчального закладу, вона має тривати і надалі. Саме випереджальний розвиток професійної підготовки кадрів стає важливим фактором конкурентоспроможності фахівця на ринку праці, та вимагає безперервного та адаптивного характеру проведення.

Слід зазначити, що система професійної підготовки працівників безпосередньо на виробництві в Україні, зокрема система підвищення кваліфікації, упродовж останніх 10–15 років руйнувалася. Якщо на початку 90-х років щороку, підвищували свою кваліфікацію в середньому близько 3 млн. осіб, то в останні роки – лише близько 1 млн. працюючих, при цьому підвищення кваліфікації проходить в середньому один раз в 13-15 років. Тоді як у країнах ЄС аналогічний показник становить близько п'яти років, в Японії – від 1 до 1,5 року, в Росії – 7,8 року.

В Україні, на сьогоднішній день, за офіційними даними [2], відбувається падіння престижності трудової діяльності та існує відтік професійних кадрів з промислових підприємств, тільки 5% працівників які працюють на підприємствах мають вищу кваліфікацію, тоді як в США їх частка складає 43%, а в Німеччині - 34%. А за прогнозом до 2020 року потреба в робочих кадрах на вітчизняних підприємствах буде забезпечена лише на 45%. Як свідчить досвід розвинутих країн, саме якість професійної підготовки кадрів, перш за все, впливають на зростання ВВП країни. Практично 25% робітничих кадрів, в цих країнах, сьогодні зайнято у сфері інноваційних технологій. У США 8% робітничих кадрів створюють понад 20% ВВП, а на підвищення професійного рівня свого трудового потенціалу країна витрачає близько 40% від загальносвітових витрат [3].

Система професійної підготовки кадрів має виконувати соціальні (опанування професії) та економічні функції (розвиток трудового потенціалу суспільства, відтворення робочої сили необхідної кваліфікації).

Таким чином основними причинами удосконалення системи професійної підготовки робітничих кадрів та переходу до реалізації системи безперервної професійної підготовки є:

- підвищення ролі працівника в сучасному виробництві;
- науково-технічний і соціальний прогрес, інформаційні та інноваційні процеси, змінюючи взаємини виробництва, науки і освіти, роблять знання та освіта найважливішою функцією виробництва;
- зміни в характері і змісті праці, його функцій;
- швидке старіння науково-технічної інформації, що не дозволяє дати робітнику всі професійні знання одноразово і на тривалий термін;
- підвищення конкурентоспроможності робочої сили, її професійного рейтингу не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринку.

Зацікавленість учасників ринку праці в впровадженні безперервної професійної підготовки на виробництві, на нашу думку, може бути реалізований у спосіб для:

- роботодавця - через мінімізацію термінів підготовки, мінімізацію затрат на підготовку, максимальною наближеністю до місця роботи кадрів, відсутністю необхідності виділення житла та інше;
- працівника - через мінімізацію строків підготовки, адресне навчання, максимальною наближеністю до місця проживання, навчання та роботи;

Висновки

Аналіз ситуації щодо випереджального розвитку професійної підготовки кадрів в Україні дозволив зробити наступні висновки:

1. Застарілість матеріально-технічної бази системи професійно-технічної підготовки кадрів, неможливість її швидкого оновлення в перспективі можуть забезпечити підготовку лише простих

робітничих професій, тоді як інноваційний розвиток економіки України потребує висококваліфікованих робітничих кадрів.

2. Розробка механізму безперервної професійної підготовки кадрів, з застосуванням концепції модульної підготовки, сертифікату компетенції, адресності, швидкості, підготовки під конкретне робоче місце та за умови використання матеріально-технічної бази сучасних підприємств, сприятимуть інноваційному розвитку економіки в контексті інтеграції України до вимог ЄС.

3. Необхідність реалізації системи безперервної професійної підготовки пов'язана з тими інноваційними процесами які відбуваються як на ринку праці, так і в системі підготовки кваліфікованих робітничих кадрів, а саме:

- швидкість та гнучкість щодо оновлення трудових навичків робітника на виробництві;
- відповідність професійної підготовки робітничих кадрів потребам виробництва;
- підвищення конкурентоспроможності та "інноваційності" робітничих кадрів на базі компетентнісного підходу;
- надання додаткових можливостей працевлаштування робітникам, які пройшли підготовку та перепідготовку на базі сучасних технологій професійної підготовки.

Наявність дисбалансу, між існуючою системою професійної підготовки робітничих кадрів та наявними потребами виробництва в кваліфікованих кадрах під конкретне робоче місце, потребує нових дій як з боку держави, так і з боку роботодавців та подальших наукових розробок в цьому напрямку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Human Development Report 2015. 20th Anniversary Edition. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development. Published for the United Nations Development Programme (UNDP) [Електронний ресурс]. – N. Y., 2017. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org>.

2. Продуктивні сили України: науково-теоретичний економічний журнал (2016р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rvps.kiev.ua.

3. Конференція роботодавців України 2016 “Стратегічне партнерство Міністерства освіти і науки України з роботодавцями” [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.conf.eu.org/ua/presscentr/news.html/publist_start.

Коваль Наталія Олегівна — канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет

Koval Natalia O. — Cand. Sc., Assistant Professor Department of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Узагальнено підходи до визначення сутності антикризового управління. Проаналізовано принципи антикризового управління та його особливості

Ключові слова: криза, антикризове управління, управління

Abstract

General approaches to the definition of the essence of crisis management. The principles of crisis management and its features are analyzed

Keywords: crisis, crisis management, management

Вступ

Проблема дослідження можливостей виживання в умовах глобальної економічної кризи є на сьогодні однією із найактуальніших проблем для всіх господарюючих суб'єктів. Кризові ситуації частішають, а їх наслідки набувають все більших масштабів. За умов поширення глобалізаційних процесів у світі, країни, що розвиваються, стають найбільш вразливими під час виникнення кризи, спричиненої економічними, фінансовими, технологічними та іншими факторами. З огляду на це, організації повинні адаптуватись до тих умов, що створюються факторами зовнішнього середовища, а внутрішні керовані фактори повинні визначати можливість антикризової діяльності та адаптації фірми.

Саме забезпечення антикризової діяльності на постійній основі дає змогу цілеспрямовано формувати ефективну підсистему управління підприємством в кризових ситуаціях. Усвідомлення необхідності формування, а також ролі, місця та варіантів побудови системи антикризового управління на підприємстві як особливої підсистеми – нагальна проблема, що потребує подальшого розгляду.

Метою даної роботи є узагальнення даних щодо сутності антикризового управління та його складових.

Результати дослідження

У будь-якому суспільстві як у цілісній соціально-економічній системі час від часу виникають кризові процеси, які загрожують існуванню самої системи. Найбільш істотне значення в такій ситуації має подолання кризового стану на підприємствах, які формують первинну ланку національної економіки. У країнах із розвинутою ринковою економікою антикризове управління є невід'ємним елементом системи управління підприємством, що являє собою систему заходів, спрямованих на запобігання кризовим ситуаціям, а в разі їх виникнення – розроблення заходів для виходу підприємства з кризи та ліквідації наслідків. У зв'язку з цим дедалі більшого значення набуває своєчасне виявлення причин виникнення майбутньої кризової ситуації.

Головною внутрішньою першопричиною розвитку кризи на підприємстві є помилки в управлінні, а також не досить ефективне та своєчасне реагування на несприятливі зовнішні фактори. Крім того, внутрішні причини безпосередньо мають свої джерела в середовищі підприємства та пов'язані з високим ризиком у стратегії маркетингу, внутрішніми конфліктами, недоліками в організації виробництва, недосконалістю інноваційної й інвестиційної політики.

Висока імовірність виникнення і розвитку кризи в процесі діяльності будь-якого підприємства зумовлює необхідність здійснення антикризового управління, яке повинно ґрунтуватися на розробці комплексу заходів виходу із кризи та подолання неплатоспроможності.

Існують різні підходи до визначення сутності антикризового управління (табл. 1).

Здійснюючи аналіз наявних підходів, описаних в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, можна зробити висновок, що переважна більшість поглядів авторів погоджується, що антикризове управління є функцією менеджменту, яка забезпечує [8]:

- уникнення кризових ситуацій;
- зменшення або ліквідацію наслідків фінансової кризи на підприємстві;
- забезпечення належного рівня платоспроможності.

Зважаючи на існуючі визначення сутності антикризового управління можна зробити висновок, що в сучасних умовах антикризове управління направлене не лише на попередження розвитку криз та кризових ситуацій, проте і на адаптацію системи управління до змін в зовнішньому середовищі підприємства, що сприятиме сталому розвитку.

Таблиця 1 – Підходи до визначення сутності антикризового управління

Автор	Антикризове управління – це
Романяк Г. М. [1]	система управління, яка має комплексний характер та спрямована на запобігання кризовим явищам і виявлення причин кризи, виду, стадії та закономірностей її перебігу, можливих сценаріїв розвитку, інструментів для її подолання з метою подальшого функціонування підприємства
Скібіцький О. М. [2]	управління, що націлене на запобігання можливим серйозним ускладненням у ринковій діяльності підприємства, забезпечення його стабільного, успішного господарювання
Кошкін В. І. [3]	по-перше, як комплекс профілактичних заходів, які спрямовані на попередження кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, впровадження системи попереджувальних заходів, оцінювання ймовірності банкрутства та управління ризиками; по-друге, як систему управління підприємством, яка покликана вивести його з кризи, у тому числі проведенням санації чи реструктуризації підприємства
Череп А. В. [4]	комплексна система заходів, яка спрямована на запобігання кризи та забезпечення умов, які б ліквідували передумови та наслідки її появи через прогнозування соціально-економічного розвитку підприємства і реалізацію антикризової стратегії для зміцнення конкурентних позицій суб'єкта господарювання у ринковому середовищі.
Терещенко О. О. [5]	процес управління фінансово-економічними ризиками та фінансовою санацією підприємства з метою профілактики і нейтралізації фінансової кризи та забезпечення безперервної діяльності підприємства на основі використання специфічних методів та прийомів управління фінансами
Василенко В. О. [6]	управління, в якому передбачена небезпека кризи, аналіз її симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи та використання її факторів для позитивного розвитку
Л. О. Лігоненко [7]	спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства

У зв'язку з цим виникає необхідність формування на підприємстві системи антикризового управління, яка повинна забезпечувати постійний моніторинг кризових явищ, здійснювати планування, організацію та реалізацію антикризових заходів з метою збереження початкових позитивних характеристик підприємства, а також відновлення його ефективного функціонування.

До головних елементів системи антикризового управління підприємством доцільно віднести: предмет, мету, принципи, функції, нормативно-правове та методичне забезпечення, а також процес його здійснення [9]. Предметом антикризового управління є передбачувані та реальні причини кризи, фактори, що її викликають, симптоми й наслідки, до яких вона призводить, тобто всі прояви порушення рівноваги, що спричиняють загрозу настання та розвитку кризи.

Успішність антикризового управління великою мірою залежить від дотримання притаманних йому функцій та принципів. У системі антикризового управління дослідники виділяють такі функції: визначення цілей, планування, організації, мотивації та контролю. Під принципами антикризового управління прийнято розуміти правила поведінки, відповідно до яких здійснюються ті чи інші завдання управління, підвищується потенціал управління та удосконалюється організація відносин об'єкта управління із середовищем його функціонування.

Антикризове управління є поєднанням стратегічного управління (через реалізацію стратегії недопущення кризи) і оперативного менеджменту (через реалізацію стратегії подолання кризи).

Необхідною складовою частиною процесу управління підприємством є створення аналітичної бази (організаційно-методичного забезпечення), яка створює інформаційну основу для прийняття ефективних антикризових управлінських рішень стратегічного рівня.

Успішність антикризового управління великою мірою залежить від дотримання притаманних йому функцій та принципів.

Об'єктом антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, що має негативні наслідки для життєдіяльності підприємства, її усунення та запобігання.

Основні відмінності, що притаманні антикризовому управлінню, полягають у наступному [10]:

1) специфічність мети здійснення – збереження підприємства як господарюючого суб'єкта та відновлення його життєздатності;

2) використання специфічного управлінського інструментарію, тобто засобів та прийомів управлінського впливу; антикризове управління не може бути зведено, наприклад, до пошуку резервів зростання продуктивності праці, скорочення витрат, пошуку нових ринків збуту, реструктуризації активів та пасивів – ці заходи повинні здійснюватися постійно, незалежно від стану підприємства, хоча в умовах кризи вони і стають антикризовими за своїм спрямуванням; досягнення визначених задач вимагає застосування нестандартного, і навіть неприйняттого, в нормальних умовах складу управлінських засобів;

3) відокремлення суб'єктів здійснення, які мають відповідну фахову підготовку, повноваження, знання та навички, беруть на себе відповідальність за результати своєї діяльності;

4) суттєві ресурсні обмеження, пов'язані з неможливістю або складністю отримання додаткових ресурсів, насамперед – фінансових, оскільки залучення фінансових ресурсів в умовах низької (навіть від'ємної) кредитоздатності та інвестиційної привабливості є надзвичайно складним управлінським завданням;

5) суттєві часові обмеження, обумовлені можливими агресивними діями кредиторів підприємства та виникненням загрози ініціювання банкрутства та обмеження дієздатності існуючого керівництва підприємства;

6) орієнтація управлінських зусиль не тільки на зовнішні прояви ускладнень та проблем, а й на їх глибинні корені (причини появи), що є перешкодою повторення кризи;

7) підвищена ризикованість управлінських рішень, що приймаються та реалізуються, у зв'язку з високим ступенем нестійкості (напруження) господарської системи;

8) підвищення значимості інформаційно-аналітичної підтримки управлінських рішень, що приймаються, порівняно більший обсяг використання аналітично-розрахункових та прогностичних процедур;

9) орієнтація на мінімізацію втрат усіх зацікавлених осіб - власників, персоналу, кредиторів, держави;

10) використання інноваційних рішень, креативного підходу до визначення типу поведінки в кризовій ситуації та пошуку шляхів виходу з неї;

11) забезпечення високої ефективності управлінського впливу потребує більш високих фінансових та інтелектуальних витрат, відповідно має більшу вартість порівняно з нормальними умовами господарювання.

До принципів системи антикризового фінансового управління підприємством відносяться такі [11]:

1) постійна готовність до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства;

2) діагностика кризових явищ на початкових етапах фінансової діяльності підприємства;

3) диференціація індикаторів кризових явищ за ступенем їхньої небезпеки для фінансового розвитку підприємства;

4) терміновість реагування на окремі кризові явища у фінансовому розвитку підприємства;

5) адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовій рівновазі;

6) повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового фінансового стану;

7) використання за необхідності відповідних форм санації підприємства для запобігання його банкрутству.

Основною метою антикризового фінансового управління є розробка і реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, що забезпечить його вихід з кризового стану.

Ігнорування хоча б одного із елементів системи антикризового управління підприємством у кінцевому результаті може призвести до неефективності антикризового управління і, як наслідок, до можливого банкрутства чи ліквідації суб'єкта господарювання у майбутньому.

Висновки

Отже, визначення сутності поняття «антикризове управління» показало, що під антикризовим управлінням зазвичай розуміють управління підприємством в умовах загальної кризи економіки або при загрозі банкрутства. В межах системного підходу до антикризового управління останнє розглядається як комплекс заходів від попередньої діагностики кризи до методів її усунення та подолання.

Об'єктом антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, що має негативні наслідки для життєдіяльності підприємства, її усунення та запобігання.

Основною метою антикризового фінансового управління є розробка і реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, що забезпечить його вихід з кризового стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ромanyak Г. М. Сутність антикризового управління підприємством в умовах нестабільного ринкового середовища / Ромanyak Г. М. // Наукові записки. – 2016. – №1. – С. 235-239.
2. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : навч. посібник / О. М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
3. Кошкин В. И. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» [Текст] / В. И. Кошкин. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с.
4. Череп А. В. Антикризове управління як основа забезпечення життєдіяльності підприємства / А. В. Череп, С. В. Северина // Економічний простір. – 2010. – № 37. – С. 277-282.
5. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 560 с.
6. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : Навч. посібник / В.О. Василенко. - К. : ЦУЛ, 2003. - 504 с.
7. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: підручник / Л. О. Лігоненко. — К. : КНТЕУ, 2005. — 824 с.
8. Єпіфанова І. Ю. Сутність антикризового управління підприємства [Електронний ресурс] / Єпіфанова І. Ю., Оранська Н. О. // Економіка та суспільство. – 2016. – №2. – С. 265-269. – Режим доступу: www.economyandsociety.in.ua
9. Журавська А. Р. Теоретичні засади антикризового управління сільськогосподарськими підприємствами / А. Р. Журавська // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2013. – № 1-2(2). – С. 227-235.
10. Єпіфанова І. Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств. Монографія / М. П. Войнаренко, І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.
11. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : В НТУ, 2017. – 143 с.

Джалалова Марія Русланівна – магістрант групи 1 МФК-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: djalalovamarija@gmail.com

Науковий керівник: *Ірина Юрійвна Єпіфанова* – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Marija R. Djalalova – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: djalalovamarija@gmail.com

Supervisor: *Irina Yu. Yepifanova* – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Узагальнено підходи до визначення сутності ділової активності. Розглянуто фактори впливу на ділову активність

Ключові слова: ділова активність, активність, ринкова активність, індекс ділової активності

Annotation

General approaches to the definition of the essence of business activity. The factors influencing business activity are considered

Keywords: business activity, activity, market activity, index of business activity

Вступ

В ринковій економіці ефективна робота підприємства в значній мірі залежить від ділової активності підприємства. Підприємства не здійснюють господарську діяльність лише заради власного задоволення, мета підприємства – одержувати дохід від своєї діяльності, при чому величина цього доходу має складатися з суми, яка б покрила збитки, понесені в процесі виробництва, а також з прибутку, що і є остаточною ціллю діяльності будь-якого комерційного підприємства. Оцінка ділової активності – це саме та основа, на якій ґрунтуються раціональні й розумні рішення про обсяги та об'єкти витрачання майна (активів).

Метою даної роботи є систематизація підходів до визначення сутності ділової активності.

Результати дослідження

У практиці дослідження діяльності господарюючих суб'єктів одним із найбільш поширених і таких, що використовуються для прийняття рішень є аналіз фінансового стану. Його проведення дає можливість різним зацікавленим сторонам отримати необхідну інформаційну базу.

До кінця ХХ ст. в економіці не приділялася особлива увага діловій активності як окремій категорії, тому її значення та підходи до оцінювання в процесі еволюції економічної думки набули якісних змін. Поняття «ділова активність» увійшло до вітчизняної наукової школи у 90-ті рр. ХХ ст. із набуттям Україною незалежності, розвитком ринкової економіки, підприємництва й виникненням таких понять, як діловий ризик і діловий крах, запобігання якого вимагало активних дій від підприємців [1, с. 215].

Ділову активність розглядають як у широкому так і у вузькому значенні. У широкому розумінні ділова активність є всією сукупністю зусиль підприємства щодо просування на ринках продукції, праці, капіталу [2, с. 144-148; 3]. У вузькому розумінні ділову активність розглядають з точки зору фінансово-господарської діяльності підприємства у розрізі ефективності його виробничої та комерційної діяльності.

Різні автори трактують достатньо неоднозначно термін «ділова активність підприємства» і в окремих випадках характеризують її значною мірою як «ринкову активність підприємства», оскільки використовують для характеристики такі ознаки і показники, що відображають безпосередньо позицію підприємства на ринку, тощо. У той час як ділова активність підприємства, на наш погляд, більш пов'язана з внутрішніми аспектами економічної діяльності підприємства.

В свою чергу, найбільш загальним вираженням темпів зміни ділової активності є «золоте правило економіки», яке характеризує даний процес як співвідношення темпів зростання чистого прибутку, доходу підприємства та його майна. Таким чином, дане правило спирається на характеристики ділової активності як категорії, що характеризує рівень ефективності використання вкладених ресурсів [3].

Наразі в економічній науці виділяють три рівні ділової активності підприємства: високий (достатній); середній (задовільний); низький (незадовільний) [4]. Кожному рівню ділової активності відповідає конкретна і притаманна саме для нього господарсько-фінансова ситуація.

Отже, виділяють нормальну виробничо-господарську ситуацію, якій відповідає високий рівень ділової активності, проблемну – вона характеризує середній рівень ділової активності підприємства, і кризову ситуацію, яка характеризується низьким рівнем ділової активності підприємства.

В усіх економічно розвинутих країнах рівень ділової активності визначається за допомогою спеціальних агрегованих статистичних показників – так званих індексів ділової активності. В їх основу покладені варіювання курсів акцій компанії, рівень яких і є кінцевим виразником її інвестиційної привабливості на ринку. Показники курсу акцій є свідченням ділової активності, стабільності економіки. У США на Нью-Йоркській фондовій біржі, наприклад, використовується такий агрегований статистичний показник ділової активності та оцінки економічної кон'юнктури, як Dow-Jones index, на Токійській фондовій біржі (Японія) – Nikkei-Dow index, на Лондонській фондовій біржі (Велика Британія) – FT (FTSE-100) index [5]. В процесі корпоратизації вітчизняної економіки почали з'являтися окремі методики розрахунку інтегральних індексів ділової активності, прийнятних для визначення економічної потужності українських підприємств та стабільності національної економіки в цілому.

На рівні окремого підприємства ступінь його ділової активності визначається за допомогою цілої системи показників економічної ефективності господарювання та вимірюється одним з двох способів, які відображають результативність роботи підприємства відносно або розміру авансованих ресурсів, або розміру їх споживання (витрат) у процесі виробництва, а саме: забезпечення запланованих темпів росту та динаміки основних показників діяльності підприємства; розрахунку системи показників, які характеризують ефективність використання ресурсів підприємства; співвідношення між динамікою обсягів продукції та ресурсів (витрат) визначає характер економічного зростання.

Не менш вагомий вплив здійснюють зовнішні чинники: складові політичної та ринкової політики в країні, рівень інфляції, монополії та регулювання експортно-імпорتنих операцій, рівень впровадження нової техніки і технології виробництва та надання послуг, зміна відсотків за депозитами і ставки відсотків за кредитами, рівень знань економічних суб'єктів щодо стану ринку, наявність конкуренції, яка спонукає змінювати характер та ступінь активності поведінки фірм, зміна грошових потоків, важелі втручання держави в економічне життя підприємств та ін.

Висновки

Отже, систематизація підходів до визначення ділової активності показала, що ділова активність є всією сукупністю зусиль підприємства щодо просування на ринках продукції, праці, капіталу.

Внутрішні та зовнішні фактори впливу на ділову активність підприємства можуть бути як керованими, так і некерованими залежно від виду, до якого вони відносяться. Так, якщо підприємство має змогу впливати на внутрішні фактори, то вони можуть бути відкориговані залежно від тактичних та стратегічних завдань суб'єкта підприємництва та навпаки. Якщо вони мають зовнішнє походження, то підприємство в змозі адаптуватися та пристосовуватися до них.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : підручник для студентів ВНЗ / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.
2. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Дзеджула. – Вінниця : В НТУ, 2017. – 143 с.
3. Мешкова Н.Л. Оцінка ділової активності підприємства на макrorівні / Н.Л. Мешкова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С 508-511.
4. Тихонова І. М. Ділова активність підприємства: складові та чинники впливу / І. М. Тихонова // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2010. – № 53. – С. 53.
5. Захарченко І. С. Визначення факторів впливу на економічну активність підприємства / І. С. Захарченко // Збірник наукових праць КНУ. – 2012. – № 33 (70). – С. 173.

Здрілюк Вікторія Миколаївна – магістрант групи 1 МФК-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: viktoria.zdriliyk@gmail.com

Науковий керівник: **Ірина Юрївна Єпіфанова** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Viktoria R. Zdriliyk – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: viktoria.zdriliyk@gmail.com

Supervisor: **Irina Yu. Yepifanova** – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація

Розглянуто структуру потенціалу енергозбереження машинобудування. Сформовано методичний підхід до оцінки ефективності енергоспоживання промислових підприємств

Ключові слова: потенціал енергозбереження, відносний потенціал енергозбереження, технічний потенціал енергозбереження

Abstract

The structure of energy saving potential of mechanical engineering is considered. The methodical approach to the estimation of energy efficiency of industrial enterprises is formed

Key words: energy saving potential, relative potential of energy saving, technical potential of energy saving

Вступ

Зменшення енергоспоживання промислового підприємства можливе лише за комплексної оцінки витрат енергії та визначення потенціалу енергозбереження. Потенціал енергозбереження характеризується співвідношенням коефіцієнта корисного використання енергії існуючого (реального) та перспективного технологічного процесів. Відповідно до «Енергетичної стратегії України до 2030 року» [1] прогнозований у 2030 році технічний потенціал енергозбереження становитиме 198,1 млн. т.у.п., а структурний потенціал – 120,3 млн. т.у.п. Використання первинної енергії промисловим підприємством здійснюється через складну систему споживачів, перетворювачів і передавачів енергії, їх класифікація та дослідження розвитку є трудомістким завданням. Вкладання коштів в енергозберігаючі проекти потребує значно менше інвестиційних ресурсів порівняно з повною модернізацією підприємства, тому питання оцінювання ефективності енергоспоживання є актуальними.

Метою роботи є розробити критерії ефективності споживання енергії промисловими підприємствами.

Результати дослідження

Кожне підприємство унікальне за своєю енергетичною природою, видом і темпами виробництва, умовами енергоспоживання та іншим. Тому порівнювати промислові підприємства для визначення більше або менше енергоефективних з них за критеріями використання палива або енергії на одиницю продукції в натуральному або грошовому еквіваленті є нераціональним і не дозволить отримати якісну картину.

На думку автора, використання питомих енергетичних показників і норм витрат палива в умовах нестабільності і багатоваріантності виробництва не дозволяє у повній мірі оцінити рівень ефективності енергоспоживання і тим більше виконати порівняння підприємств між собою.

Дослідження потенціалу енергозбереження дозволить точно визначити резерви енергозбереження, скласти техніко-економічне обґрунтування впровадження певної сукупності заходів з підвищення енергоефективності та проводити моніторинг зміни показників енергетичного споживання на певному промисловому підприємстві. Проведення моніторингу щодо зміни потенціалу енергозбереження дозволить більш точно визначити ефективність заходів з енергозбереження, ніж при використанні, наприклад, методу питомої споживання енергії.

На рис. 1 зображено структуру потенціалу енергозбереження машинобудування в млн т у. п.

В якості оптимального критерію ефективності споживання, перетворення і передачі енергії на підприємстві можна запропонувати показник відносного теоретичного потенціалу енергозбереження.

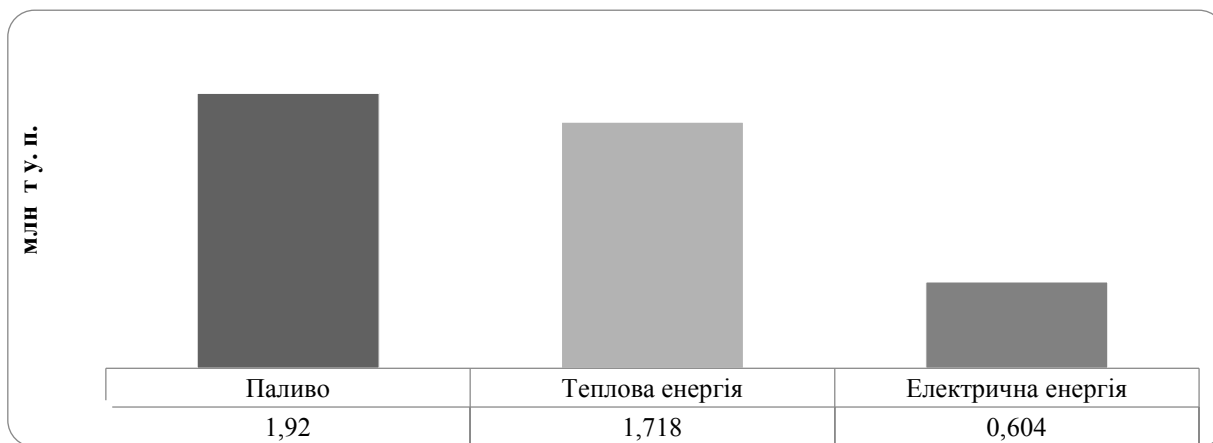


Рис. 1. Структура економічно обґрунтованого технічного потенціалу енергозбереження машинобудівних підприємств у 2030 р., млн т у. п. (побудовано за даними [1])

Цей показник дозволяє оцінити, яку теоретичну частку енергії становить теоретичний потенціал в загальній структурі енергоспоживання. Зазвичай потенціал енергозбереження оцінюють річним періодом часу. Для порівняння підприємств за ефективністю споживання енергії рекомендується використовувати значення відносного теоретичного потенціалу енергозбереження. Цей показник характеризує частку від спожитої енергії підприємством, яку теоретично можна залучити у виробництво шляхом впровадження енергозберігаючих заходів [2]. Вся енергія, що витрачається нас цікавить у другу чергу, для енергозбереження важливим є та енергія, яку можна вилучити зі структури втрат і залучити у виробництво. І саме частка можливої до залучення енергії у загальному обсязі енергоспоживання, на нашу думку, є одним з об'єктивних показників енергоефективності та свідчить про рівень впровадження енергозбереження на підприємстві. Менеджмент підприємства, отримуючи від аудиторів значення відносного теоретичного потенціалу після економіко-енергетичного обстеження, може зробити висновки про ефективність використання енергоресурсів у порівнянні з іншими підприємствами, визначити попередні напрямки концентрації уваги для енергозбереження у сферах діяльності підприємства.

Відносний теоретичний потенціал енергозбереження (ВТПЕ) нами пропонується визначати згідно з такою формулою:

$$ВТПЕ = \frac{П_t}{Q + P + E}, \quad (1)$$

де $П_t$ – сумарний теоретичний потенціал енергозбереження за певний період часу (рік), кВт×год; Q – річне споживання теплової енергії підприємством, кВт×год; P – річне споживання палива підприємством, кВт×год; E – річне споживання електричної енергії підприємством, кВт×год.

Відносний технічний потенціал енергозбереження необхідно визначати за формулою:

$$ВТПЕ_t = ВТПЕ \times k, \quad (2)$$

де k – технічний коефіцієнт доступності.

Коефіцієнт доступності відображає частку від загального потенціалу, яку можна технічно вилучити при теперішньому рівні науково-технічного прогресу.

Відносний економічний потенціал енергозбереження доцільно визначати за формулою (розроблено автором):

$$ВЕПЕ = ВТПЕ \times k \times k_e, \quad (3)$$

де k_e – коефіцієнт економічної доцільності.

Коефіцієнт економічної доцільності відображає частку технічного потенціалу, яку економічно обґрунтовано використовувати для впровадження на заданому підприємстві в межах певного інвестиційного ресурсу [3]. Значення цих коефіцієнтів визначаються в процесі проведення

економіко-енергетичного обстеження.

Розрахунок ВТПЕ дозволяє здійснити об'єктивну оцінку рівня енергетичної ефективності підприємства. Автором пропонується оперувати саме цим показником, тому що він є найбільшим серед всіх енергетичних потенціалів. Відносний технічний потенціал визначається шляхом множення на понижувальний коефіцієнт ВТПЕ. Значення цього коефіцієнта залежить від наявних енергозберігаючих технологій для підприємства, технічної можливості їх реалізовувати і рівня технічної освіченості аудиторів та технічного менеджменту підприємства. Відносний економічний потенціал значно залежить від величини і вартості інвестиційного ресурсу, методів економічної оцінки інвестиційних проектів енергозбереження.

Відносні потенціали енергозбереження зазвичай пропорційно залежні від структури енергоспоживання. Чим більше споживання теплової чи електричної енергії, палива, тим більша ймовірність втрат на стадіях генерації, транспортування, споживання, і тим більша ймовірність величини енергетичного потенціалу в даному сегменті енергоспоживання.

Висновки

Таким чином, використання відносного теоретично досяжного потенціалу енергозбереження для оцінки ефективності енергоспоживання промислових підприємств дозволить виконати об'єктивну оцінку енергоефективності підприємства та здійснити порівняння між собою підприємства без впливу факторів, що можуть зменшувати ефективність оцінювання: нерівномірність виробництва продукції, різний асортимент, різні технологічні цикли та періодичність роботи підприємства та інше.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: офіц. текст станом на 19.06.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naer.gov.ua/ekonomicheskaya-politika-1/cili-ta-zavdannya>.
2. Джеджула В. В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : монографія / В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 346 с.
3. Єпіфанова І. Ю. Оцінювання ефективності споживання енергетичних ресурсів промислових підприємств / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула // Стан та проблеми функціонування підприємницьких структур в умовах перманентної економіки: колективна монографія / під ред. Ю.О. Нестерук. – Умань: Сочінський М. М., 2016. – С. 97-103.

В'ячеслав Васильович Джеджула – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, e-mail: djedjulavv@gmail.com

Vyacheslav V. Dzhezhula – Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, e-mail: djedjulavv@gmail.com

НАПРЯМКИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ ЗА МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЇ

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Розглянуто основні характеристики методу аналізу ієрархії. Досліджено напрямки мінімізації фінансових ризиків за допомогою методу аналізу ієрархії на прикладі ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»

Ключові слова: фінансові ризики, управління, нейтралізація ризиків, метод нейтралізації фінансових ризиків, метод аналізу ієрархії

Abstract. The article deals with the main characteristics of the hierarchy analysis method. The directions of financial risk minimization with the help of hierarchy analysis method on the example of PJSC "Vinnitsa Dairy Plant "Roshen" were investigated

Keywords: financial risks, management, risk neutralization, financial risk neutralization method, hierarchy analysis method

Вступ

Економічні умови, що склалися сьогодні, характеризуються високою динамічністю і невизначеністю та пред'являють до підприємств все більш жорсткі вимоги. Вітчизняні підприємства сьогодення все більше стають вразливі до ризиків, що пов'язано з багатьма факторами. По-перше, ризик у тій чи іншій мірі є характерною рисою ринкових економічних відносин. По-друге, вплив ризиків на функціонування підприємств значною мірою залежить від ефективності роботи його внутрішніх підрозділів та служб. По-третє, дія фінансових ризиків зумовлює зниження фінансових результатів, а відтак і ефективності діяльності підприємства. У таких умовах ефективний розвиток підприємства неможливий без стратегій нейтралізації ризиків підприємств.

Теоретичні основи мінімізації фінансових ризиків досліджувались у роботах таких провідних економістів, як: Бабенка В. Г., Бланка І. О., Брегіна Н. А., Вітлінського В. В., Гранатурова В.М., Донець Л. І., Ремньової Л. М., Шелудько В. М. та інших.

Мета роботи - обґрунтування доцільності використання методу аналізу ієрархії як дієвого інструменту мінімізації ризиків підприємств молочної галузі за методом аналізу ієрархії на прикладі ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»».

Виклад основного матеріалу дослідження

Сьогодні існують такі методи нейтралізації фінансових ризиків підприємств, а саме: уникнення фінансових ризиків; мінімізації фінансових ризиків; диверсифікації фінансових ризиків; лімітування фінансових ризиків; утримання фінансових ризиків; хеджування фінансових ризиків.

Для вирішення другого завдання дослідження було застосовано метод аналізу ієрархії (МАІ)[1].

Метод аналізу ієрархії, розроблений відомим американським математиком Томасом Сааті, з успіхом використовується для вирішення багатьох практичних завдань на різних рівнях планування. Цей метод займає особливе місце, завдяки тому, що він отримав виключно широке поширення і активно застосовується до цього дня.

МАІ дозволяє:

- виділити структурні елементи задачі прийняття рішень і формалізувати зв'язки між ними;
- визначити системи переваг ОПР і критеріїв, за якими оцінюються альтернативи;
- синтезувати правило прийняття рішень, яке ґрунтується на перевагах одних альтернатив у порівнянні з іншими.

Основа методу – структуризація задачі прийняття рішень на основі багаторівневої ієрархії [2].

Ієрархія є деякою абстракцією структури системи, яка полегшує вивчення функціональних взаємодій її компонент і їх впливів на систему в цілому. Ця абстракція може приймати різні форми, але в кожній з них проводиться спуск з вершини – спільної мети до підцілей, далі до сил, які впливають на ці підцілі, до людей, які впливають на ці сили, до цілей окремих людей, до їх стратегій і, нарешті, до наслідків, що є результатами цих стратегій.

Основні переваги методу Сааті такі: наочність моделей; простота інтерпретації результатів; відносна простота розрахунків; відповідність принципам системного аналізу; можливість оцінювання альтернатив не тільки за кількісними, але і за якісними критеріями, що суб'єктивно визначаються експертами; стійкість до порушення узгодженості суб'єктивних оцінок.

Так, на першому етапі дослідження, зважаючи на те, що для отримання достовірних результатів кількість декомпозиційних складових проблеми не повинна перевищувати 7 ± 2 , було опитано дев'ять фахівців, які займаються практичною діяльністю з фінансового менеджменту (далі – експерти). У результаті цього було визначено вісім критеріїв, які мають задовольняти методи нейтралізації фінансових ризиків:

- ефективність (пріоритет віддається методу, який дає змогу виявити джерела нейтралізації фінансових ризиків підприємства і визначити ефективність упровадження цих програм у фінансово-господарську діяльність підприємства);
- надійність (пріоритет віддається методу, який дає змогу детально оцінити вплив загроз та небезпек на фінансовий стан підприємства);
- економність (пріоритет віддається методу, застосування якого в практичну діяльність підприємства вимагає менше витрат грошових коштів);
- узгодженість (пріоритет віддається методу, який дозволяє визначити співвідношення між ризикованістю та ефективністю фінансово-господарської діяльності підприємства);
- доступність інформаційного забезпечення (пріоритет віддається методу, який базується на використанні доступної інформації);
- витрати часу (пріоритет віддається методу, застосування якого в практичну діяльність підприємства вимагає менше витрат часу);
- вплив факторів внутрішнього середовища підприємства (пріоритет віддається методу, який дає змогу визначити взаємозв'язок між факторами внутрішнього середовища підприємства та ефективністю його фінансово-господарської діяльності);
- вплив факторів зовнішнього середовища підприємства (пріоритет віддається методу, який дає змогу врахувати вплив зовнішніх факторів на динаміку фінансового стану підприємства).

На другому етапі дослідження було представлено проблему вибору методу нейтралізації фінансових ризиків підприємств у вигляді домінантної ієрархії. Так, на першому рівні ієрархії знаходилася мета дослідження – вибір методу нейтралізації фінансових ризиків підприємств; на другому – відзначені експертами критерії вибору методу нейтралізації фінансових ризиків підприємств; на третьому – перелік методів нейтралізації фінансових ризиків підприємств.

На третьому етапі згідно з законом ієрархічної безперервності, який вимагає по-парного порівняння елементів n -го рівня ієрархії щодо елементів рівня $n-1$, – аж до вершини ієрархії за шкалою відносної важливості, представленої в табл. 1, експертами було проведено суб'єктивні парні порівняння елементів другого та третього рівнів домінантної ієрархічної моделі вибору методу нейтралізації фінансових ризиків підприємств.

Таблиця 1 – Шкала відносної важливості [3]

Інтенсивність відносної важливості	Визначення
1	Відсутнє перевершення одного елементу над іншим
3	Помірне перевершення одного елементу над іншим
5	Істотне або сильне перевершення одного елементу над іншим
7	Значне перевершення одного елементу над іншим
9	Абсолютне перевершення одного елементу над іншим
2, 4, 6, 8	Проміжні рішення між двома сусідніми судженнями, які використовуються в компромісних випадках
Обернені величини, наведених вище чисел	Якщо при порівнянні першого елементу з другим отримано одне з наведених вище чисел (наприклад 3), то результатом порівняння другого з першим є його обернена величина (1/3)

Після цього з метою визначення вектору пріоритетів для кожного з елементів другого та третього рівнів ієрархічної моделі вибору методу нейтралізації фінансових ризиків суб'єктивні судження експертів, виражені чисельно за шкалою відносної важливості, було нормалізовано – нормалізована компонента вектору пріоритетів обчислювалася за такою формулою:

$$w_i = \frac{\sqrt{\prod_{j=1}^n a_{ij}}}{\sum_{i=1}^n \sqrt{\prod_{j=1}^n a_{ij}}}, \quad (1.1)$$

де, w_i – i -та компонента нормалізованого вектору пріоритетів;

a_{ij} – i -тий, j -тий елемент матриці попарних порівнянь;

i – порядковий номер рядка матриці попарних порівнянь, $i \in [1, n]$;

j – порядковий номер стовпця матриці попарних порівнянь, $j \in [1, n]$; n – кількість елементів, що порівнюються.

Це дозволило не тільки розташувати елементи другого та третього рівнів ієрархічної моделі вибору методу нейтралізації фінансових ризиків у порядку їхньої переваги, але й вирішити питання щодо відносної інтенсивності цієї переваги.

При порівнянні критеріїв другого рівня наведеної автором ієрархії, необхідно скласти ряд матриць попарних порівнянь за критерієм – фінансовий ризик (K_i) (табл. 2).

Таблиця 2 – Матриця попарних порівнянь елементів

K	K_1	K_2	...	K_m
K_1	k_1/k_1	k_1/k_2	...	k_1/k_m
K_2	k_2/k_1	k_2/k_2	...	k_2/k_m
...	...	...	...	...
K_m	k_m/k_1	k_m/k_2	...	k_m/k_m

де, $k_1, k_2, \dots, k_m$ – вагомість фінансового ризику, що визначили експерти.

Судження експертів відносно домінантності одного елементу другого рівня ієрархії над іншим, тобто одного критерію, якому мають відповідати методи нейтралізації фінансових ризиків, над іншим та результати їх обробки представлено в табл. 1.3.

Таблиця 3 – Матриця попарних порівнянь елементів другого рівня ієрархічної моделі вибору методу нейтралізації фінансових ризиків

K	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	K_8	Вектор	Ранг
K_1	1	2	3	1/2	4	1/3	1/2	2	0,19	6
K_2	1/2	1	4	1/5	2	1/5	1/2	1/3	0,03	4
K_3	1/3	1/4	1	1/9	1/4	1/4	1/9	1/3	0,03	4
K_4	2	5	9	1	3	4	2	3	0,28	7
K_5	1/4	1/2	4	1/3	1	1/4	1/8	4	0,37	8
K_6	3	5	4	1/4	4	1	1/2	3	0,28	7
K_7	2	3	9	1/2	8	2	1	8	0,74	9
K_8	1/2	2	3	1/3	1/4	1/3	1/8	1	0,09	5

Як видно з табл. 3, за рівнем вагомості критеріїв, що впливають на вибір методу нейтралізації фінансових ризиків, можна проранжувати так [3]:

- надійність;
- узгодженість;
- вплив факторів зовнішнього середовища;
- ефективність;
- економність;
- витрати часу;
- доступність інформаційного забезпечення;

- вплив факторів внутрішнього середовища.

Наступним кроком на цьому етапі дослідження було формування матриці попарних порівнянь елементів третього рівня ієрархії вибору методу нейтралізації фінансових ризиків. Це дозволило одержати такі результати [4-5]:

- за критерієм «ефективність» для експертів пріоритетний метод диверсифікації фінансових ризиків;

- «надійність» – метод диверсифікації фінансових ризиків;

- «узгодженість» – метод хеджування фінансових ризиків;

- «економність» – метод утримання фінансових ризиків;

- «доступність інформаційного забезпечення» – метод мінімізації фінансових ризиків;

- «витрати часу» – метод уникнення та утримання фінансових ризиків;

- «вплив факторів внутрішнього середовища» – метод мінімізації фінансових ризиків;

- «вплив факторів зовнішнього середовища» – метод утримання та лімітування фінансових ризиків.

На четвертому етапі було перевірено локальні пріоритети експертів відносно елементів другого та третього рівнів ієрархічної моделі вибору методу нейтралізації на узгодженість.

Випадкова узгодженість локальних пріоритетів матриць різного порядку показана в табл. 4.

Таблиця 4 – Випадкова узгодженість локальних пріоритетів матриць різного порядку

Розмір матриці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Випадкова узгодженість	0	0	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

На п'ятому етапі було побудовано матрицю глобальних пріоритетів експертів відносно методів нейтралізації фінансових ризиків. Для цього локальні пріоритети експертів відносно методів нейтралізації фінансових ризиків було помножено на пріоритет відповідного критерію та зроблено підсумок одержаних результатів (табл. 5).

Таблиця 5 – Матриця глобальних пріоритетів експертів відносно методів нейтралізації фінансових ризиків підприємства

К М	К1	К2	К3	К4	К5	К6	К7	К8	Вектор	Ранг
М1	0,1359	0,1323	0,1358	0,1766	0,1830	0,2255	0,0876	0,1599	0,1531	5
М2	0,1143	0,1154	0,1616	0,1766	0,2863	0,1370	0,3051	0,1297	0,1961	1
М3	0,2530	0,2686	0,1086	0,1314	0,1072	0,1966	0,2288	0,1232	0,1861	2
М4	0,2354	0,2147	0,1616	0,1295	0,2025	0,0921	0,1829	0,2503	0,1651	4
М5	0,0914	0,1058	0,1921	0,2498	0,1341	0,2338	0,1087	0,2540	0,1772	3
М6	0,1700	0,1632	0,2403	0,1362	0,0870	0,1152	0,0869	0,0829	0,1224	6

Результати аналізу табл.5 дають змогу проранжувати методи нейтралізації фінансових ризиків підприємства таким чином:

- мінімізації фінансових ризиків;

- диверсифікації фінансових ризиків;

- утримання фінансових ризиків;

- лімітування фінансових ризиків;

- уникнення фінансових ризиків;

- хеджування фінансових ризиків.

Таким чином, сьогодні найприйнятніший для експертів метод мінімізації фінансових ризиків.

На шостому етапі дослідження з метою підтвердження об'єктивності та обґрунтованості одержаних результатів було виконано перевірку всієї ієрархічної моделі вибору методів нейтралізації фінансових ризиків на узгодженість. Ця перевірка показала, що значення відношення узгодженості всієї домінантної ієрархічної моделі вибору методу нейтралізації фінансових ризиків знаходиться в

нормативному інтервалі від 0 до 0,1 і дорівнює 0,0692, що підтверджує об'єктивність та обґрунтованість одержаних результатів.

Висновки

Результати проведеного дослідження дають змогу стверджувати, що для фінансових менеджерів підприємств найприйнятніший метод мінімізації фінансових ризиків. Це обґрунтовується тим, що він у тій чи іншій мірі відповідає майже всім висунутих експертами критеріям, зокрема:

- надійність;
- узгодженість;
- вплив факторів зовнішнього середовища;
- ефективність;
- економність;
- витрати часу.

Віддаючи належне практичній значущості методу мінімізації фінансових ризиків, необхідно зазначити, що він має два принципових недоліки, а саме:

- доступність інформаційного забезпечення;
- вплив факторів внутрішнього середовища.

Виходячи з вищевикладеного, доцільним вважається апробування методу мінімізації фінансових ризиків на практиці, що дозволить підтвердити його універсальність або розробити заходи щодо вдосконалення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: пер. з англ. / Є. Брігхем. - К.: Молодь, 1997. - 1000 с.
2. Галіч М. Ю. Теоретичні засади ризику та ризик-менеджменту [Електронний ресурс] / М. Ю. Галіч, А. М. Михайлов // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2015. – № 12 (232). – 252 с. – Режим доступу: [http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_12_\(232\)_2015.pdf](http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_12_(232)_2015.pdf)
3. Лопатовський В. Г. Організація процесу управління ризиками на вітчизняних підприємствах / В. Г. Лопатовський // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – №4, Т.3. – С. 184-188.
4. Письменна Т. В. Теоретичні основи управління фінансовими ризиками підприємства / Т. В. Письменна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2015. – Вип. 28. – С. 100-106.
5. Джеджула В. В. Оцінювання ризику стратегій розвитку підприємств молочної галузі [Електронний ресурс] / Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Дзюбко М. Ю. // Економіка та суспільство. – 2017. – Вип. 13. – С. 428-434. – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua>

Михайло Юрійович Дзюбко – магістрант групи МОФ-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: michaeldzyubko@gmail.com

Науковий керівник: **Ірина Юріївна Єпіфанова** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Michael Yu. Dzyubko – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: michaeldzyubko@gmail.com

Supervisor: **Irina Yu. Yepifanova** – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ОРГАНІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті розглянуто сутність поняття «комунікація» та «комунікаційний процес», проаналізовано структуру комунікаційного процесу, систематизовано бар'єри на шляху комунікаційного процесу та запропоновано шляхи удосконалення процесу комунікації

Ключові слова: комунікація, комунікації на підприємстві, комунікаційний процес

Abstract

The article clarified the essence of the concept of «communication» and «communication process», the effectiveness the structure of the communication process, systematic barriers to the communication process and suggests ways to improve the communication process

Keywords: communication, communication in the enterprise, communication process

Вступ

В сучасних умовах без обміну інформацією сьогодні не обходиться жодна організація, тому комунікації можна назвати ключовим процесом. Саме інформація, яка перебуває в розпорядженні менеджера є одним із найважливіших інструментів управління.

"Ми живемо у світі комунікації, – пише Почепцов Г. Г., – 70 % свого часу людина витрачає на спілкування" [1]. Без ефективної комунікації зупинилося б багато виробничих процесів. Тому питання організації комунікаційного процесу є важливим для творення суспільства.

Дослідженню розвитку комунікацій в управлінні, загальні моделі комунікаційного процесу були окреслені в працях таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як: А. Файоля, Г. Почепцева [1], А. Соколова [2], Б. Мільнера [3], Ф. Хміля [4], О. Кузьміна [5], Т. Бурцевої [6], Дж. М. Лейхіфа [7], Т. Пацкуна [9], М. Туріянської [10], П. Журавльова, О. Граната [11] та інших. У своїх роботах ці вчені висвітлювали питання управління комунікаційними процесами та визначили місце комунікацій у системі менеджменту.

Проте слід зазначити, що ці автори досліджують переважно теоретичні питання комунікацій, не розглядаючи необхідних рекомендацій вдосконалення організації комунікаційних процесів на підприємствах.

Мета роботи полягає в узагальненні теоретичних засад комунікаційного процесу на підприємстві та розробці необхідних рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виклад основних результатів дослідження

Дослідження теоретичних засад комунікаційного процесу насамперед потребує визначення сутності поняття «комунікація». Сутність даного терміну досліджували досить багато авторів, які виділяли велику кількість різноманітних трактувань.

Розглянуті вище підходи є свідченням різнобічної спрямованості поняття «комунікація», що говорить про необхідність врахування системного підходу при побудові комунікаційного процесу на підприємстві.

Однак комунікації — це складний процес, що складається з взаємозалежних кроків. Кожен з цих кроків потрібен для того, щоб зробити наші думки зрозумілими іншій особі. Саме для цього виникло поняття «комунікаційний процес», у ході якого дві чи більше особи обмінюються та осмислюють отриману інформацію, мета якої полягає в мотивуванні певної поведінки чи впливу на неї [9].

Таким чином, слід виділити основні елементи комунікаційного процесу:

1. Відправник – це особа, яка хоче донести свою ідею чи емоції до інших.
2. Повідомлення – це осмислене формулювання ідеї, закодованої за допомогою символів.

3. Канал – це певний засіб, за допомогою якого повідомлення надходить до отримувача.
4. Отримувач – це адресат, тобто особа, якій призначена інформація, що передається [10].

Таблиця 1 – Підходи до визначення поняття «комунікація»

Автор	Комунікація – це
Соколов А. В. [2]	спілкування, передача інформації від людини до людини, специфічна форма взаємодії людей в процесах їх пізнавально-трудової діяльності, яка реалізується за допомогою мови
Мільнер Б. З. [3]	процес, за допомогою якого керівники розвивають систему надання інформації, передачі відомостей великій кількості людей у середині організації та окремим індивідуумам та інститутам за її межами
Хміль Ф. І. [4]	обмін інформацією, у результаті якого керівник отримує інформацію, необхідну для прийняття ефективних рішень, і доводить її до відома співробітників
Кузьмін О. Е. [5]	процес зв'язку між працівниками, підрозділами, організаціями тощо
Бурцева Т. А. [6]	взаємодія, діяльність людей або тих чи інших організацій один з одним
Лейхиф Дж. М. [7]	Комунікація – засіб співробітництва, взаємодії, забезпечення досягнення цілей працівників, організації та суспільства через те, що сучасний бізнес становить складне виробництво, колективний характер праці, використання значних ресурсів
Грінченко Т. Д. [8]	ефективне спілкування з фактичними чи потенційними покупцями продукції

У процесі комунікацій основні елементи проходять ряд взаємопов'язаних етапів:

1. Зародження ідеї. Відправник вирішує, яку інформацію потрібно зробити предметом обміну.
2. Кодування інформації і вибір каналу передачі. Для того, щоб передати сформовану ідею, відправник повинен за допомогою символів закодувати її, використовуючи для цього слова, інтонації, жести. Кодування перетворює ідею в повідомлення.
3. Передача ідеї. Відправник використовує канал для доставки повідомлення отримувачу.
4. Декодування. Це переклад символів у думки. Якщо символи, які обрав відправник, мають теж саме значення до одержувача, то обмін інформацією буде ефективним.
5. Зворотний зв'язок. Це реакція одержувача повідомлення після ознайомлення із змістом [11].

Під час комунікаційного процесу можуть виникнути бар'єрів загального, організаційного та міжособистісного характеру (табл. 2).

Таблиця 2 – Види бар'єрів на шляху ефективних комунікацій (складено за даними [7-10])

ВИДИ БАР'ЄРІВ		
Загальні	Організаційні	Міжособистісні
1. Виникнення труднощів в отриманні зворотного зв'язку	1. Виникнення конфліктних ситуацій між підрозділами	1. Неточність у тлумаченні значення слів, жестів, інтонації, міміки тощо
2. Інформаційні перевантаження при отриманні інформації	2. Неефективний розподіл завдань, а також спосіб організації робіт	2. Психологічна несумісність осіб, що беруть участь у процесі комунікації
3. Велика кількість різних напрямків отримання інформації	3. Спотворення основного змісту повідомлення	3. Індивідуальне сприйняття змісту повідомлення
4. Одночасне сприйняття отримувачем декількох джерел інформації	4. Невідповідність способу передачі інформації її сприйняттю	4. Різний емоційний стан; рівень знань; різниця в статі, соціально-економічному статусі; різні потреби, інтереси
5. Спрощення інформації	5. Комунікативна та професійна некомпетентність персоналу	5. Бажання отримувача, щоб повідомлення отримав хтось інший
6. Втрата певної частини повідомлення під час його кодування	6. Страх керівників та підлеглих за наслідки при передачі відвертої інформації	6. Притаманні людині властивості перебільшувати те, що стосується її самої, та зменшувати те, що стосується інших

Всі зазначені бар'єри комунікацій повинні враховуватись при побудові комунікаційного процесу та вирішенні. Тому, щоб при здійсненні комунікацій таких бар'єрів не виникало слід підвищувати ефективність організації комунікаційних процесів на підприємстві, зокрема: чітко визначати головну ідею процесу комунікації; проаналізувати мету здійснення комунікації; вміти чітко пояснювати свої повідомлення; демонструвати розуміння та відвертість у розмові; регулювати інформаційні потоки; звертати увагу на інтонацію повідомлення та однозначність його інтерпретації; завжди дбати про наявність зворотного зв'язку; вживати постійні управлінські дії, які сприяють полегшенню обміну інформацією; розгортати системи збору пропозицій; використовувати внутрішньоорганізаційні інформаційні системи: друковані видання, стінгазети, стенди; планувати комунікаційний процес.

Висновки

Отже, в результаті проведеного дослідження було узагальнено теоретичні засади комунікацій та комунікаційного процесу на підприємстві, визначено основні види бар'єрів, які можуть трапитися на шляху ефективних комунікацій та розроблено необхідні рекомендації щодо вдосконалення процесу комунікацій. Слід зазначити, що успішне функціонування організації, формування та існування організаційної культури, засвоєння та проповідування корпоративних ідей і цінностей неможливе без налагодженого процесу комунікацій. Комунікація створює сприятливі умови для розкриття професійних і ділових якостей співробітників, сприяє розвитку їх творчого потенціалу задля створення додаткових цінностей і отримання результату.

Для вдосконалення комунікаційних процесів було запропоновано: забезпечити управління інформаційними потоками в організації, проявляти постійну увагу до процесів обміну інформацією, організувати систему зворотного зв'язку, удосконалювати організаційну структуру управління; застосовувати сучасні інформаційні технології та оновлювати технічну інфраструктуру тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации : [учебник] / Г. Г. Почепцов. – М. : Рефлбук; К.: Ваклер, 2013. – 656 с.
2. Соколов А. В. Социальная коммуникация / А. В. Соколов. – М.: ИПО Профиздат, 2001. – 224 с.
3. Мильнер Б. З. Теория организации : [учебник] / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 345 с.
4. Хміль Ф. І. Менеджмент : [навч. посібник] / Ф. І. Хміль. – К. : Вища школа, 1995. – 351 с.
5. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : [навч. посібник] / Кузьмін О. Є., Мельник О.Г. - К.: Академвидав, 2007. - 464 с.
6. Бурцева Т. А. Управление маркетингом / Т. А. Бурцева. – М. : Экономистъ, 2005. – 271 с.
7. Лейхиф Дж. М. Бизнес- коммуникации : [учебн. пособ.] / Дж. М. Лейхиф, Дж. М. Пенроуз. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
8. Гірченко Т. Д. Маркетинг : [навч. посібн.] / Т. Д. Гірченко, О. В. Дубовик. – К. : Фірма "ІНКОО", Центр навчальної літератури, 2007. – 255 с.
9. Пацкун Т. В. Інформаційні технології в управлінні комунікаціями на підприємстві / Т. В. Пацкун // Економіка України. – 2014. – №5. – С. 70-76.
10. Туріянська М. М. Комунікація в системі управління знаннями / М. М. Туріянська // Бюлетень економічних наук України. – 2014. - №2. – С. 194-196
11. Гранат О. В. Принципи та підходи до оцінки комунікаційних систем підприємств аграрного сектора / О. В. Гранат // Економіка та держава. - 2013. - № 4. - С. 68-70.

Вікторія Віталіївна Кривіцька - студентка групи МОФ-156, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, email: viktoria.victory98@gmail.com

Науковий керівник: В'ячеслав Васильович Дзеджула– доктор економічних наук, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Viktoria V. Kryvitska - student, faculty of management and informational security, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa, email: viktoria.victory98@gmail.com.

Vyacheslav V. Dzhezdzula – Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance and Innovation Management, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa

СУЧАСНІ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі досліджено сучасні підходи до аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств.

Ключові слова: ефективність, підприємство, показник, фінансовий результат

Abstract

In this work the modern methods to the analysis of the efficiency of financial and economic activity of enterprise.

Keywords: efficiency, enterprise, indicators, financial result.

Вступ

Сучасний стан економіки в Україні вимагає розв'язання ряду проблем, серед яких важливе місце займає економічне зростання через забезпечення ефективного функціонування підприємства в умовах ринкової економіки. Відповідно, аналіз фінансово-господарської діяльності є необхідною і важливою умовою функціонування підприємства, адже він дає об'єктивну оцінку фінансового стану, фінансових результатів, ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства з тим, щоб прийняти ефективні управлінські рішення. В українській та зарубіжній практиці є багато різноманітних методик аналізу фінансово-господарського стану підприємства, які висвітлені у працях Ткачук Г.Ю., Говорушко Т.А., Богдановича О.Г. Кірейцева Г.Г., П.Друкер, У.Кінг, К.Р. Макконел та інших, які потребують узагальнення.

Метою роботи є узагальнення існуючих методик аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, що допоможе визначити напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства.

Результати дослідження

При визначенні сутності та змісту категорії «ефективність» серед науковців відсутній єдиний підхід. Але більшість авторів, таких як Д. Рікардо, Г. Емерсон, В. Петті, Ф. Кене, С. Мочерний, Т. Говорушко [1] поняття «ефективність» визначають як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, які були витрачені на отримання цього ефекту. Ефективність діяльності підприємства як економічна категорія відображає відповідність фактичного результату бажаному, іншими словами, це рівень досягнення цілей організації та її здатність до життєдіяльності в конкурентному середовищі. Аналіз ефективності діяльності займає важливе місце в системі управління підприємством, оскільки результати можуть бути використані для формулювання як стратегічних, так і тактичних цілей.

На сьогодні не існує єдиного підходу до оцінки ефективності діяльності підприємств, що пов'язано з необхідністю забезпечення відповідності критеріїв ефективності та системи показників відповідно до форм власності, сфери діяльності, розміру та цілей підприємств, для яких проводиться оцінка ефективності. Кожне підприємство виходячи з цілей діяльності та інтересів формує систему показників для оцінки рівня ефективності.

В економічній літературі запропоновано безліч підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства (таблиця 1). Для формування загального висновку про ефективність роботи підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників, яка поєднує всі названі підходи.

Загальною рисою сучасних підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства є використання аналітичних коефіцієнтів для отримання оперативної, наочної і простої оцінки ефективності функціонування і розвитку господарюючого суб'єкта. Особливістю методики зазначеного підходу є ізолюване вивчення трендів зміни значень окремих показників і зіставлення їх зі значеннями успішно функціонуючих фірм або з середньогалузевими значеннями, на основі чого робляться відповідні висновки. Перші моделі вимірювання та оцінки ефективності діяльності підприємства, в основі яких

лежить розрахунок коефіцієнтів, почали з'являтися у 20-х роках XX століття. Найбільшого поширення і максимальне використання отримала модель Ф. Д. Брауном, який вивів математичний зв'язок між прораховуваними коефіцієнтами оцінки діяльності компанії: рентабельністю продажів, ресурсовіддачею і рентабельністю активів.

Таблиця 1

Підходи різних авторів щодо аналізу ефективності діяльності підприємства

Автор	Підходи
Р. С. Каплан, Д. П. Нортон [2]	Концепція збалансованої системи показників (Balanced Scorecard (BSC)), яка заснована на чотирьох основних складових 1) фінансовій, яка оцінює економічні наслідки вже вжитих дій; 2) клієнтській, що характеризує взаємини зі споживачами продукції, а також численні якісні параметри, що впливають на рівень задоволеності клієнтів; 3) складової внутрішніх бізнес-процесів, від яких залежить як задоволеність клієнтів, так і вирішення фінансових завдань; 4) складової навчання та розвитку персоналу, в межах якої оцінюється інфраструктура, що забезпечує стабільне довгострокове зростання і здатність вдосконалюватися в майбутньому.
Л. Бровко, О. Онищенко [3]	Показники слід розділяти на специфічні (якість випущеної продукції; ефективність використання основних фондів та матеріальних ресурсів, обігових коштів щодо конкретної промисловості) та загальні (фонд оплати праці; загальну рентабельність продаж; енергомісткість виробництва та ін)
А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін [4]	Визначення ефективності авансованих ресурсів і спожитих ресурсів, а також оборотність і рентабельність коштів або їх джерел.
І. Н. Герчикова [5]	Рахувати ефективність щодо реальних витрат виробництва. Ефективність слід визначати по рентабельності активів, по рентабельності власного та позичкового капіталу
Н.В. Кудренко [6]	Показники процесів (process measures), показники результатів (output measures), показники кінцевих ефектів та ефективності (outcome measures), показники впливу (impact measures)
О.Г. Богданович [7]	3 основні методичні підходи, використовуючи які, можна провести аналіз ефективності діяльності підприємства : 1) ринковий – використовують для того, щоб здійснити порівняння дане підприємство з аналогічним; 2) дохідний – ґрунтується на доходах, які є створені на перспективній вартості майна і показує в основному позицію покупця; 3) витратний – ґрунтується, на тому, що ефективність діяльності підприємства відображають його витрати.

Підходи, розроблені Богдановичем О.Г. [7] ґрунтуються на наступних методах: модель Дюпона, ROI (рентабельність інвестицій), EPS (чистий прибуток на одну акцію), ROE (дохідність акціонерного капіталу), ROA (дохідність чистих активів), CF (грошовий потік), EVA (економічна додана вартість), EBITFA (операційний прибуток), MVA (ринкова додана вартість), BSC (збалансована система показників), CVA (грошова додана вартість), TSR (показник сукупної акціонерної дохідності), CFROI (грошовий потік віддачі на інвестований капітал) [7]. Практика показує, що ті підприємства, які почали використовувати сучасні методи аналізу ефективності своєї діяльності, піднялися на значно вищі рівні та оптимізували свою діяльність, така тенденція більш яскраво виражена у досвіді іноземних держав таких як: США, Німеччина, Франція, Великобританія. Головна причина застосування даних підходів у перерахованих країнах є їх результативність, яка поєднана з можливістю навиків правильно застосувати та приймати самим підприємством.

Щоб підприємство успішно існувало, необхідно серйозну увагу приділяти вивченню сильних напрямів своїх конкурентів, брати на озброєння прогресивний досвід зарубіжних колег. Для мінімізації економічних ризиків доцільно використовувати методи сучасної діагностики фінансово-економічного стану діяльності. До таких, досить нових, методів для нашої країни відносять: due diligence (дью-ділідженс), метод економічних нормалей, нечітко-множинний метод і benchmarking (діа-

гностичний бенчмаркінг). Останній в основному застосовується в маркетингу, маркетингових дослідженнях. Метод бенчмаркінг використовує чужий досвід, передові досягнення кращих компаній для підвищення ефективності виробництва, удосконалювання бізнес-процесів [8-10].

Висновки

Отже, для оцінки ефективності діяльності застосовуються як традиційні, так і сучасні підходи. Незважаючи на велику кількість існуючих на сьогоднішній день методик оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності, до цих пір немає одного загальноприйнятого. Методики оцінки економічної ефективності господарюючих суб'єктів продовжують розвиватися і вдосконалюватися, ґрунтуючись на нових наукових підходах і математичних методах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : [монографія] / Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.
2. Нортон, Д. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию [Текст] / Д. Нортон, Р. Каплан. – М. : Олимп-Бизнес, Библиотека IBS, 2004. – 320 с.
3. Онищенко О. Методологічний аспект порівняльної оцінки ефективності різних форм господарювання в аграрній сфері / О. Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України. – 1996. – № 6. – С. 63-76.
4. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування: монографія / І.В. Кривов'язюк. – Луцьк, 2014. – 260с.
5. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / А.Е. Воронкова. – Харків: Вид-во «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.
6. Кудренко Н.В. Теоретико-методичні підходи щодо оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств / Н.В. Кудренко // Економіка і право. – 2015. – №18. – с.61-67
7. Богданович О.Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / О.Г. Богданович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1.
8. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. – Київ «Центр навчальної літератури», 2012. – 531 с.
9. Єпіфанова І. Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах / Єпіфанова І. Ю., Дзюбо М. Ю. // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова. – 2017. – Т. 22. – Вип. 2 (55). – С. 99-103.
10. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Світлана Анатоліївна Зваричук – студентка групи МОф-156, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fm.2mo15.zvaryshchuk@gmail.com

Науковий керівник: **Ірина Юріївна Єпіфанова** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Svitlana A. Zvaryshchuk— Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: fm.2mo15.zvaryshchuk@gmail.com

Supervisor: **Irina Yu. Yepifanova** – Cand. Sc. (Econ), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розкрито сутність фінансових ресурсів. Вивчено їх властивості та чинники їх формування. Досліджено зміст та особливості механізму управління фінансовими ресурсами підприємства.

Ключові слова: фінанси, фінансові ресурси, управління фінансовими ресурсами, фінансовий механізм, механізм управління фінансовими ресурсами.

Abstract

The essence of financial resources is revealed. Their properties and factors of their formation are studied. The content and features of the mechanism of management of financial resources of the enterprise are investigated.

Keywords: finances, financial resources, financial resources management, financial mechanism, financial resources management mechanism.

Вступ

Фінансові ресурси займають визначальне місце у відтворювальному процесі, забезпечуючи при цьому формування власних грошових фондів підприємств, які утворюються та використовуються з метою отримання високих прибутків. Відсутність ефективного механізму управління фінансовими ресурсами є вагомою причиною утворення кризової ситуації багатьох вітчизняних підприємств, а його наявність та добре налагоджене функціонування – найважливішим чинником їхнього економічного зростання та розвитку.

Метою роботи є узагальнення теоретично-наукових засад механізму управління фінансовими ресурсами підприємства.

Результати дослідження

Фінанси підприємств є складовою частиною фінансової системи і вони займають вагоме місце у структурі фінансових відносин суспільства. Вони використовуються у сфері суспільного виробництва, де утворюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід. Саме через це від стану фінансів підприємств залежатиме ступінь задоволеності суспільних потреб та фінансової стійкості країни.

Підприємства вступають у фінансові відносини з метою формування та використання фінансових ресурсів, належна забезпеченість якими оптимальна структура та ефективне використання яких є умовою успішного функціонування будь-якого підприємства.

Варто сказати, що серед українських та зарубіжних науковців досі не існує однієї думки відносно визначення цього терміну та його ролі у процесі функціонування будь-якого підприємства. На нашу думку, фінансові ресурси – це засоби, які акумулюються підприємством для забезпечення процесу розширеного відтворення шляхом трансформації їх в інші види ресурсів, а також для досягнення високих фінансових результатів.

Фінансовим ресурсам підприємств притаманні такі властивості:

- фінансові ресурси мають стадію утворення;
- фінансові ресурси відображають відношення до власності;
- фінансові ресурси мають джерела формування і цілі використання;
- від джерел формування та напрямів використання залежить структура фінансових ресурсів підприємства [1].

На формування й використання фінансових ресурсів підприємств впливають різноманітні чинники, які поділяються на:

- внутрішні: пов'язані безпосередньо з діяльністю окремого підприємства (рівень досконалості фінансової структури підприємства; забезпечення зв'язку збутової стратегії з виробничою; якість організації управління фінансовими ресурсами; вибір сегментів ринку згідно з виробничими можливостями; якість фінансового, управлінського та податкового обліку; здійснення цінової політики, виходячи із затрат на виробництво, пошук шляхів їх зниження; налагодження роботи з посередницькими організаціями; загальна оцінка ефективності функціонування виробництва та узгодження її із фінансовим планом підприємства);

- зовнішні: не пов'язані безпосередньо з діяльністю підприємства, але впливають на неї (інфляція; зростання цін на ресурси; зміна політичного курсу влади; нововведення в правове поле; рівень розвитку фінансового ринку; стан економіки в цілому).

Управління фінансовими ресурсами підприємств є одним з ключових чинників організації виробничо-господарської діяльності підприємства, одним з найважливіших факторів забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних умовах, діяльність, що спрямована на оптимізацію фінансового механізму підприємства, координування фінансових операцій, забезпечення їх впорядкування та точного «балансування»[2].

Найважливішим завданням управління фінансовими ресурсами є визначення обсягів, джерел та форм залучення фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства. Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок низки джерел. За джерелом створення є дві великі групи джерел: власні (ресурси, що належать підприємству й утворюються внаслідок його фінансово-господарської діяльності: статутний капітал, резервний капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток.) і залучені (ресурси, що знаходяться тимчасово в розпорядженні підприємства і можуть використовуватися для досягнення статутних цілей: довгострокові і поточні зобов'язання).

У загальній структурі функціонування системи управління фінансами господарюючих суб'єктів фінансові ресурси є одним з складових елементів керованої системи, тобто об'єкта управління, куди також входять джерела фінансових ресурсів та фінансові відносини. Таким чином, об'єктом управління є сукупність фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємства. До складових елементів об'єкту управління слід віднести внутрішні (власні) та зовнішні (позикові, залучені) джерела ресурсів[6].

До суб'єктів управління прийнято відносити персонал фінансових підрозділів підприємства, які здійснюють вплив на об'єкт управління. Їх діяльність включає збір, обробку, аналіз, систематизацію, передачу, зберігання інформації, розробку і прийняття управлінських рішень за допомогою планування і включає організацію, регулювання, координування, аналіз і контроль [3]. Фахівці повинні мати не тільки високий професійний рівень, але й вміти швидко пристосовуватися до змін умов навколишнього середовища функціонування.

Зазначимо, що управління фінансовими ресурсами – складний і багатогранний процес, який поділяють на кілька етапів[4]:

- визначення і постановка проблеми;
- збір та обробка даних згідно поставленої проблеми;
- аналіз отриманої інформації;
- прийняття управлінських рішень на основі проведеного аналізу;
- реалізація прийнятих рішень;
- оцінка результатів реалізації рішень.

Така послідовність дій дасть можливість отримати найбільш оптимальний обґрунтований результат. Кожна дія може бути конкретизована залежно від поставленої проблеми. У переважній більшості випадків успіх розв'язання поставленої задачі залежить від того, наскільки правильно і вдало вибрані та використані методи і прийоми підготовки управлінських рішень.

Ефективне управління фінансовими ресурсами здійснюється в межах фінансового механізму. Традиційно в структуру фінансового механізму включають п'ять взаємопов'язаних елементів [5]:

- фінансові методи. Фінансовий метод можна визначити як спосіб впливу фінансових відносин на господарюючий суб'єкт, що діє в напрямі управління рухом фінансових ресурсів.

До фінансових методів відносять планування, прогнозування, кредитування, оподаткування, страхування тощо;

- фінансові важелі. Фінансовий важіль являє собою прийом дії фінансового методу. До фінансових важелів відносять прибуток, доходи, амортизаційні відрахування, фонди цільового призначення, фінансові санкції, орендну плату, процентні ставки за позиками, депозитами, облігаціями, пайові внески, внески до статутного капіталу, портфельні інвестиції, дивіденди тощо;

- правове забезпечення. Правове забезпечення функціонування фінансового механізму включає законодавчі акти, постанови, накази та інші правові документи органів управління;

- нормативне забезпечення. Нормативне забезпечення функціонування фінансового механізму формують інструкції, нормативи, норми, тарифні ставки, методичні вказівки, роз'яснення тощо;

- інформаційне забезпечення. Інформаційне забезпечення функціонування фінансового механізму складається з різного роду економічної, комерційної, фінансової й іншої інформації. У зв'язку з стрімким зростанням обсягів зовнішньої і внутрішньої інформації, скороченням строків її обробки і доступу інформаційне забезпечення доцільно було б розглядати з урахуванням технічних можливостей підприємства і трактувати як «інформаційно-технічне забезпечення» [6-7].

Крім того, на нашу думку, до переліку елементів фінансового механізму доцільно включити організаційно-управлінське забезпечення, яке передбачає побудову раціональної фінансової структури управління підприємством та оптимальний керівний склад, який виконує керівні дії в межах визначених повноважень.

Висновки

Отже, фінансові ресурси є базою для функціонування фінансів, їх матеріальним втіленням, приймають грошову форму, що дає змогу виділити їх з великої кількості інших економічних категорій. Фінансова система України поєднує в собі фінансові ресурси держави та фінансові ресурси підприємств.

Фінансові ресурси підприємства забезпечують функціонування економіки на мікрорівні, ефективну діяльність підприємства, його належний розвиток та задоволення потреби працюючих.

Управління фінансовими ресурсами є складовою частиною управління фінансами і розглядається як одна з функцій фінансового менеджменту. Взагалі ж структурі функціонування системи управління фінансами господарюючих суб'єктів фінансові ресурси є одним з складових елементів керуваної системи, тобто об'єкта управління, куди також входять джерела фінансових ресурсів та фінансові відносини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Лапа А. Є. Фінансові ресурси підприємства та їх оптимізація / А. Є. Лапа // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки, № 4/2013. – С. 289 – 297.
2. Малій О. Г. Фінансові ресурси підприємств та джерела їх формування: теоретичні аспекти / О. Г. Малій // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 2. – С. 71 – 74.
3. Вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства на сучасному етапі розвитку економіки України / П. П. Гаврилко // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 3. – С. 131-134.
4. Бойко Є. М. Сучасний стан та проблеми процесу формування фінансових ресурсів підприємства в Україні / Є. М. Бойко // Молодий вчений. – 2016. – № 5. – С. 15-18.
5. Курінна О. В. Теоретичні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства / О. В. Курінна // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 140 - 148.

6. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула.– Вінниця : В НТУ, 2017. – 143 с.

7. Єпіфанова І. Ю. Власний капітал у системі фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств / Єпіфанова І. Ю. // Проблеми економіки. – 2016. – №3. – С. 239–244.

Крістіна Русланівна Траченко – магістрант групи МОф-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: trachenkok@gmail.com

Науковий керівник: **Ірина Юрївна Єпіфанова** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Kristina Ru. Trachenko – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: trachenkok@gmail.com

Supervisor: **Irina Yu. Yepifanova** – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ОКРЕМІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ІСНУЮЧИХ ФОРМ ТА МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі досліджуються поняття фінансового стану підприємства, розглядається його сутність та складові, а також аналізуються методичні підходи до оцінювання фінансового стану підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, методичні підходи, сутність, складові, показники..

Abstract

In-process investigational concept of the financial state of enterprise, his essence and constituents is considered, and also the methodical going is analysed near the evaluation of the financial state of enterprise.

Keywords: фінансовий стан, підходи, сутність, складові, показники..

Вступ

Фінансовий стан підприємства є однією із найважливіших його характеристик, основою якої є рух його фінансових потоків. Фінансовий стан визначає конкурентоспроможність підприємства, регулює його відносини між партнерами по фінансовим, економічним та іншим питанням. Він формується у процесі взаємодії підприємства з постачальниками, покупцями, та іншими органами. Позитивні зміни у фінансовому стані підприємства є запорукою його розвитку у майбутньому. Методам оцінювання ефективності фінансового аналізу приділяли увагу чимало відомих українських та зарубіжних вчених та економістів, серед яких: Зянько В.В., Фурик В.Г., Олексів І.Б., Фещур Р.В., Мних Є.В., Поддєрьогін М.Д., Буряк С.О., Куліш А.П.

Метою роботи є окремі аспекти аналізу існуючих форм та методів оцінювання фінансового стану підприємства.

Результати дослідження

На сьогоднішній день зустрічається багато підходів, щодо визначення сутності фінансового стану підприємства. Так на думку Зянька В.В., фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, і визначається, як сукупність виробничо-господарських факторів, характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Для ефективного управління підприємством необхідно провести ефективну оцінку його фінансового стану [1, с.56]. Фінансовий стан підприємства залежить від комплексних результатів виробничої, фінансово-господарської та комерційної діяльності. Першочергово на фінансовому стані підприємства позитивно даються знаки такі фактори як безперервне виробництво та реалізація високоякісної продукції.

Фінансовий стан підприємства визначається такими елементами:

- прибутковість діяльності підприємства;
- оптимальність розподілу чистого прибутку;
- наявність власних фінансових ресурсів, необхідних для подальшої модернізації виробництва;
- раціональне розміщення **основних** і оборотних активів;
- платоспроможність та ліквідність.

Під час оцінки фінансового стану підприємства необхідно використовувати різні методи, прийоми та методики аналізу. Це надасть можливість оцінити фінансовий стан підприємства не тільки за короткі періоди часу, а і в динаміці – за ряд періодів, дозволить визначити "больові точки" у фінансовій діяльності, а також способи ефективнішого і більш раціонального використання фінансових ресурсів.

Виділяють такі основні методи оцінки фінансового стану [3-4]:

- коефіцієнтний;
- комплексний;
- інтегральний;
- беззбитковий;
- рівноважний.

Коефіцієнтний метод передбачає розрахунок системи коефіцієнтів, що висвітлюють різні сфери господарювання підприємства, враховуючи вплив внутрішнього і зовнішнього середовищ на його фінансовий стан.

Проте існують недоліки даного методу, такі як:

1. Трудомісткість даного методу;
2. Багато з вищеперелічених показників не мають нормативних значень;

Комплексний метод дає можливість виявити проблемні напрямки в діяльності підприємства, а також досліджувати причини, що їх зумовлюють. Недоліком даного методу є його трудомісткість та відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів. Це обмежує використання даного методу на практиці, особливо під час оперативної оцінки діяльності підприємства. Під час інтегрального методу розраховується інтегральний показник на базі узагальнюючих показників за рівнем платоспроможності, фінансової незалежності та якості активів підприємства [2, с.66]. Сукупний (інтегральний) показник можна в будь-який момент доповнити будь-якою кількістю аналітичних напрямків та коефіцієнтів. Недолік – виникнення певної неузгодженості понять «ліквідність» та «платоспроможність».

Беззбитковий метод базується на ролі операційного важеля у формуванні результатів діяльності підприємства, на можливості управління його витратами й результатами з метою досягнення необхідних показників беззбитковості виробництва. Критерієм оцінки фінансового стану підприємства в цьому випадку виступає запас фінансової міцності підприємства, тобто виторг від реалізації, що підприємство має після проходження порогу рентабельності. Отже, чим вищий запас фінансової міцності у відсотках, тим стійкіший фінансовий стан підприємства. Рівноважний метод базується на понятті ліквідності й оцінці фінансового стану підприємства з позицій досягнення рівноваги у сфері господарсько-інвестиційної та фінансової діяльності підприємства [3, с. 156]. Ідеальна фінансова рівновага підприємства виникатиме при рівності результатів господарської та фінансової діяльності.

Кожне підприємство повинне самостійно обирає певний перелік заходів з покращення його фінансового стану, зважаючи на власну сферу діяльності, кон'юктуру ринку, інфраструктуру регіону де воно функціонує, системи управління, структури витрат, техніко-технологічних можливостей та ряду інших факторів.

Висновки

Проаналізувавши все вищезазначене, виділимо найосновніші аспекти, що були розглянуті:

- Фінансовий стан підприємства – один з найважливіших показників аналізу діяльності кожного підприємства, що залежить від комплексної виробничої, фінансово-господарської та комерційної діяльності.
- Існує багато методів оцінки фінансового стану, проте найефективнішим є комплексний метод, оскільки він дає можливість виявити всі проблемні напрямки діяльності підприємства, дослідити причини їх виникнення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Зянько В.В. Фінанси підприємств. Частина 2: навч.посіб. /Зянько В.В., Фурик В.Г., Вальдшмідт І.М.,-Вінниця, ВНТУ, 2016-144с.
2. Олексів І.Б. Проблеми аналізу та оцінки фінансового стану підприємства/ Олексів І.Б., Фещур Р.В. // Економічний вісник. – Випуск 68. – С. 256-263
3. Поддєрьогін А.М Фінанси підприємств: підручник[Текст]// А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Бурак, С.О. Булгакова, А.П. Куліш – 6.вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2006. – ст. 552.
4. Спіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Спіфанова, В. В. Джеджула.– Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Багінська Наталія Миколаївна – студентка групи МОФ-146, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fm.mof14b.baginska@gmail.com

Науковий керівник: **Фурик Василь Григорович** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Baginska Nataliya M - Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: fm.mof14b.baginska@gmail.com

Supervisor: **Furyk Wasyl G.** - Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «ЛІКВІДНІСТЬ» ТА «ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ»

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі були досліджені поняття «ліквідність» та «платоспроможність» у визначеннях вітчизняних та зарубіжних вчених, розглянута сутність та взаємозв'язок даних понять.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, поточна платоспроможність, перспективна платоспроможність.

Abstract

In this work was researched the concepts of "liquidity" and "solvency" in the definitions of domestic and foreign scientists were investigated, were considered the essence and interconnection of these concepts.

Keywords: liquidity, solvency, current solvency, prospective solvency.

Вступ

Проблема оцінки показників ліквідності та платоспроможності постає перед кожним підприємством. Особливо гостро вона постає перед підприємствами під час криз. Водночас така оцінка ускладнюється наявністю різних підходів до оцінки ліквідності та платоспроможності та відсутністю чітких визначень цих понять.

Питанням визначення сутності даних понять присвячені роботи Чемчикаленка Р. А., Майборода О. В., Давиденка Н. М., Дорошенка А. П., Вовка В. М. та багатьох інших вчених. Для вчених пострадянського простору характерне зміщення термінів «ліквідність» та «платоспроможність», що значно ускладнює роботу в роботі з даними термінами.

Результати дослідження

Необхідність більш чіткого визначення понять «ліквідність» та «платоспроможність» була підкреслена в роботі Чемчикаленка Р. А., Майборода О. В. і Дьякової Ю. Ю., де «відсутність єдності в трактуванні назв» була визнана одною з основних проблем, що виникають при аналізі ліквідності та платоспроможності [1].

Поняття ліквідності та платоспроможності перебувають у тісному взаємозв'язку між собою, проте більшість дослідників вважають ці терміни нетотожними. Так, якщо платоспроможність є характеристикою усього підприємства, то ліквідність можуть розглядати як характеристику активів, балансу та усього підприємства загалом.

У роботах Н. М. Давиденко під терміном «платоспроможність» розуміється «наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення»; тоді як ліквідність розглядається як механізм перетворення фінансових та матеріальних активів у грошові кошти [2].

Водночас А. П. Дорошенко є прихильником ототожнення понять «ліквідність» та «платоспроможність». В своїх працях він зазначає як єдину відмінність між цими поняттями те, що платоспроможність є спроможністю підприємства виконати свої зобов'язання тільки за рахунок грошових коштів, тоді як ліквідність враховує при цьому можливість реалізації майна [3].

В той же час В. М. Вовк розуміє під платоспроможністю достатність ліквідних активів для погашення в будь-який момент усіх короткострокових зобов'язань перед кредиторами [4]. Таким чином, визначення платоспроможності за В. М. Вовком є фактично тотожним визначенню ліквідності, що запропоноване А. П. Дорошенком.

А. З. Бобилева у своїх працях визначає ліквідність як здатність активів організації перетворюватися в грошову форму за зафіксованою у балансі вартістю [5, с. 160].

Систематизувавши існуючі думки вчених щодо визначень понять «ліквідність» та «платоспроможність» [1–9], слід відмітити суттєву тенденцію до тлумачення поняття ліквідності

підприємства як більш ширшого поняття, у порівнянні з платоспроможністю. При цьому, думки вчених на саме тлумачення цих понять є повністю несумісними, а в деяких навіть входять в прямий антагонізм. В таблиці 1 наведено окремі суперечні визначення платоспроможності.

Таблиця 1 – Підходи до визначення платоспроможності підприємства

Автор	Платоспроможність – це
Крейніна Н. М.	наявність у підприємства коштів достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями [6, с. 14].
Уткін З. А.	здатність підприємства вчасно й повністю розраховуватися за своїми довгостроковими зобов'язаннями [7, с. 216]
Шеремет А. Д.	здатність покриття всіх зобов'язань підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами [8, с. 165]

Таким чином, існує два поняття які позначають терміном «платоспроможність»: платоспроможність в короткостроковому періоді (поточна платоспроможність) та платоспроможність у середньо- та довгостроковому періодах (перспективна платоспроможність). Відповідно, коли говорять про поточну платоспроможність, то мова йде про грошові кошти та їх еквіваленти, що використовуються для погашення короткострокових зобов'язань. У випадку, коли мова йде про перспективну платоспроможність, розглядаються усі активи підприємства, оскільки вони можуть бути перетворені на грошові кошти.

Відповідно до вище наведеного, відбувається певна підміна понять і замість терміну «перспективна платоспроможність» використовується термін «ліквідність». Це пов'язано з тим, що для визначення перспективної платоспроможності слід досліджувати також і показники ліквідності підприємства, оскільки ліквідність підприємства є джерелом його платоспроможності. Проте термін «ліквідність» не пов'язаний із зобов'язаннями підприємства і є самостійним. При дослідженні ліквідності ключовими є фактори часу та суми отриманої від реалізації активів підприємства. Показники швидкої, поточної та абсолютної ліквідності (quick, current and cash ratio) показують чи є підприємство достатньо ліквідним для забезпечення платоспроможності.

Висновки

У роботі був здійснений аналіз існуючих думок щодо співвідношення понять «ліквідність» та «платоспроможність». На підставі аналізу зроблено наступні висновки:

1. Поняття ліквідності і платоспроможності не є тотожними.
2. Змішення понять спричинене тісним взаємозв'язком між ними, що існує на практиці.
3. Слід розрізняти поточну та перспективну платоспроможність.
4. Для позначення перспективної платоспроможності широко використовують термін «ліквідність», що не є повністю коректним.
5. Ліквідність підприємства фактично є ліквідністю всіх його активів. Ступінь ліквідності підприємства є часом за яким підприємство може перетворити свої активи в гроші за їх повною вартістю.
6. Ліквідність не слід повністю пов'язувати із заборгованістю, оскільки отримані від реалізації активів кошти можуть використовуватись на інші цілі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Дьякова Ю.Ю. Напрями підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства // Економіка та суспільство. – 2017. – №12 – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua/journal-12/19-stati-12/1382-chemchikalenko-r-a-majboroda-o-v-dyakova-yu-yu>
2. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Н.М. Давиденко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №2. – С.36-40.
3. Дорошенко А.П. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства / А.П. Дорошенко // Ефективна економіка. – 2013. – №2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1805>
4. Вовк В., Бугай О. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка // Галицький економічний вісник. – 2011. – №3. – С. 169–173.
5. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса : учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. А. З. Бобылевой. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 639 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс

6. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: АО "ДИС", МВ - Центр, 2007.
7. Уткин З. А. Риск-менеджмент / З. А. Уткин. - М. : Эксмо, 2010. - 287 с.
8. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 208 с.
9. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Сахаров Віталій Вячеславович – студент групи МОФ-14б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fm.mof14.sakharov@gmail.com

Науковий керівник: **Єпіфанова Ірина Юрївна** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Sakharov Vitalij V. – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: fm.mof14.sakharov@gmail.com

Supervisor: **Yepifanova Irina Yu.** – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Самофінансування підприємства: механізм реалізації в умовах відкритої та прихованої форм

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі досліджено поняття самофінансування підприємства, розглянуто його сутність та складові, а також проаналізовано механізм реалізації в умовах відкритої та прихованої форм

Ключові слова: інновації, потенціал, оцінка, експерти, складові, фінансування

Abstract

In the work the concept of self-financing of the enterprise is investigated, its essence and components are considered, as well as the mechanism of realization in the conditions of open and hidden forms is analyzed

Keywords: самофінансування, прихована та відкрита форми, прибуток, аналіз, складові, показники

Вступ

Сучасний етап розвитку досліджень процесу самофінансування в Україні, характеризуються появою змістовних наукових, методичних і практичних розробок в частині визначення сутності самофінансування і його складових, пропонуванням окремих показників і методик визначення рівня самофінансування, дослідженням впливу самофінансування на стан та ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств, взаємозв'язку з іншими економічними категоріями та інші. Проблемам самофінансування присвятили свої наукові праці вчені економісти О.О. Терещенко, М.А. Поддєрьогін, Н.А. Сафонов, О.Є. Гудзь, В.І. Єфіменко, К.В. Павлюк, Г.Г. Філіна, О.С. Пристемський та інші.

Метою роботи є дослідження суті та механізму реалізації самофінансування підприємства в умовах простого і розширеного відтворення.

Результати дослідження

Нерідко в економічній літературі сутність самофінансування зводиться до тезаврація прибутку підприємства теперішнього та минулих звітних періодів. Мова йде про спрямування частини чистого прибутку підприємства на розвиток операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Самофінансування – це здійснення розширеного відтворення за рахунок чистого прибутку без залучення бюджетних асигнувань та основних засобів і матеріальних цінностей.

У світовій економічній літературі, залежно від способу відображення прибутку в звітності, зокрема в балансі, виокремлюють:

- приховане самофінансування;
- відкрите самофінансування (тезаврація прибутку).

Аналіз механізму самофінансування можна здійснити в умовах руху капіталу при простому і розширеному відтворенні, де, найбільш повно проявляється сутність самофінансування та взаємодія його відкритої та прихованої форм.

Як відомо, формула руху (кругообігу) капіталу в умовах простого відтворення має такий вигляд :

$$\Gamma - T(З.В., Р.С)...В...T - \Gamma \quad (1)$$

де Γ – гроші, T – товар, $ЗВ$ – засоби виробництва, $РС$ – робоча сила, $В$ – виробничий процес.

Згідно формули 1, підприємство авансує у виробництво певну частину коштів (Γ) для придбання засобів виробництва ($ЗВ$) і оплати вартості робочої сили ($РС$). В ході виробничого процесу ($В$), працівники ($РС$), своєю абстрактною працею, створюють певний продукт – товар (T), що реалізується на ринку і забезпечує підприємству повернення витрачених коштів (Γ) на рівні авансованих .

У формулі 1, тобто на рівні простого відтворення, процес самофінансування проявляється як у відкритій, так і в прихованій формах, хоча прибутку таке підприємство ще не має. Відкрите самофінансування проявиться у фінансовій звітності підприємства, де буде відображено факт повернення коштів у незмінній величині.

Закрите самофінансування в умовах простого відтворення полягає у неможливості визначення тієї частки абстрактної праці, яка направлена на відтворення затриманих засобів виробництва і тієї частки праці, яка буде направлена на відтворення вартості робочої сили, оскільки засобів для вимірювання таких часток об'єктивно не існує, а те співвідношення, що відображене у фінансовій звітності підприємства носить прихований характер. Таким чином, вже в умовах простого відтворення процес самофінансування проявляється як у відкритій так і в прихованій формах.

В умовах розширеного відтворення, рух капіталу здійснюється за формулою:

$$Г - Т(Р.С.,З.В.)...В...Т^1 - Г^1 \quad (2)$$

де Г – гроші, Т – товар, РС – робоча сила, ЗВ – засоби виробництва, В – виробничий процес

В наведеній формулі відбулось зростання капіталу, тобто вартість витрачених речових факторів зросла і проявилася у створених товарах:

$$Т^1 = Т + \Delta Т ,$$

а авансовані у виробництво кошти, також зросли:

$$Г^1 = Г + \Delta Г$$

Витрачені підприємством кошти зросли на величину $\Delta Г$ і прийняли після реалізації товару та вирахування витрат на виробництво. Після сплати податків і обов'язкових платежів, підприємство отримує величину чистого прибутку, який після його тезаврації забезпечить процес розширеного відтворення і самофінансування на розширеній основі.

Самофінансування відбувається за формулою розширеного відтворення і носить прихований характер, оскільки, в умовах щоденних розрахунків жодна із економічних чи фінансових служб підприємства не в змозі відповісти на питання: скільки коштів власного, залученого чи позиченого капіталу та його окремих статей витрачено підприємством, і яка частина коштів ще залишається невикористаною, і яка кількість тезаврованого прибутку використано. Причинами такого становища є ті, що передбачувані підприємством систематичні надходження відбуваються щоденно та нерівномірно.

Стає зрозумілим основний механізм і наслідки прихованого самофінансування. «Обліковою політикою підприємства створюється приховане самофінансування» - підкреслює О.С. Пристемський [1, с.108].

Таким чином, приховане самофінансування може стати умовою для виникнення зловживань, хоча і не передбачає таких дій за своєю сутністю. Останнє особливо стосується самофінансування державних підприємств. В державному секторі економіки на початок 2017 року працювало 862 тисячі людей, кількість штатних працівників 11% від числа зайнятих в усій економіці[2]. Загальна вартість активів державних підприємств на 1.10.2016 – півтора трильйона гривень, що становило 27% вартості активів великих та середніх підприємств, на підприємствах державного сектору виробляється 20% ВВП. Збитки державних підприємств за 2016 рік склали 82,0 млрд грн – це майже половина збитків в Україні взагалі. Заборгованість із заробітної плати за даними МВФ сума субсидій та податкових пільг чи дотацій в 2017 році державних підприємств становила близько 5% ВВП. Більше 40% державних підприємств не звітують про виконання фінансових планів. За даними Мінекономрозвитку в Україні на кінець 2016 року функціонувало більше 3,5 тис. державних підприємств, із них функціонує – 1800 [2]. За даними Фонду держмайна і ЄРДПОУ – їх значно більше [2].

Висновки

По-перше, суть самофінансування не може бути зведена лише до тезаврації прибутку, це більш

широке і більш всеохоплююча економічна категорія.

По-друге, глибинні основи розуміння сутності самофінансування, її відкритих і прихованих форм можуть бути отримані лише в контексті руху капіталу, що здійснюється в умовах простого і розширеного відтворення.

По-третє, відкрита і прихована форми самофінансування функціонують в постійному діалектичному взаємозв'язку, тобто у формі взаємодії та переходу однієї форми в іншу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пристемський О.С. Самофінансування як основа забезпечення фінансової безпеки підприємства /О.С.Пристемський //Вісник Берденського університету менеджменту, - 2012, - #4 – с.106-108
2. Нікбахт Е., Гроппелі А. Фінанси ; [переклад з англ. Нісон Нікбахт, Анжеліко Гроппелі.] – К.: Основи 1993, - 383с
3. Фурик В.Г. Фінанси підприємств: навч.посіб./Фурик В.Г. – Вінниця , ВНТУ, 2008 - 136с.
4. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Валерія Андріївна Богданова – студентка групи МОФ-146, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: valeribogdanova97@gmail.com

Науковий керівник: **Василь Григорович Фурик** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Valeriia A. Bohdanova- Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: valeribogdanova97@gmail.com

Supervisor: **Vasyl H. Furik** - Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ПОНЯТТЯ ТА СТРУКТУРА КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У даній статті розглянуто сутність категорії кадрового потенціалу підприємства. Визначено підходи до трактування терміну "кадровий потенціал підприємства". Наведена структура кадрового потенціалу підприємства

Ключові слова: кадровий потенціал підприємства, структура кадрового потенціалу підприємства

Abstract

In this article was explored the category of the concept of "human resource potential". Approaches to the interpretation of the term "human resource potential of enterprise". The structure of human resource potential of the enterprise was presented

Keywords: human resource potential of enterprise, structure of human resource potential of the enterprise

Вступ

Підвищення кадрового потенціалу було і залишається актуальною проблемою для кожного підприємства, тому, що він має велике господарське значення. Присутність потужного кадрового потенціалу для будь-якого підприємства є основною умовою для досягнення поставленої мети. Кадровий потенціал є саме тією конкурентною перевагою, що найкраще забезпечує зниження залежності організації від факторів зовнішнього середовища.

Мета роботи полягає у систематизації сутності кадрового потенціалу підприємства.

Результати дослідження

Дослідження проблеми кадрового потенціалу підприємства має широкий діапазон. Теоретичним надбанням є наукові праці вчених-економістів: Грэм Мартин, О. Балацький, І. Джаїн, А. Кібанов Е. Мейо, Д. Сульє.

Зокрема широке пізнання сутності до визначення поняття "кадровий потенціал" знайшло відбиття у працях відомих українських учених таких, як Довбенко В.І., Мельник В.М., "Потенціал і розвиток підприємства", де поняття "кадровий потенціал" розглядається як тимчасові вільні або резервні трудові місця, які потенційно можуть бути зайняті фахівцями в результаті їх розвитку і навчання [1].

Як зазначають З.І. Галушка та І.Ф. Комарницький, «...талановиті, кваліфіковані, досвідчені фахівці – це не тільки ресурс, що дозволяє ефективно досягати поставлених цілей, але і джерело конкурентної переваги» [2, с. 117]. Такої ж думки притримується і відомий спеціаліст у галузі стратегічного управління О.С. Виханський, який зазначає, що «...основою будь-якої організації і її головним багатством є люди. При цьому людина стає не тільки ключовим і найціннішим «ресурсом» організації, але і найкоштовнішим. Якість трудових ресурсів безпосередньо впливає на конкурентні можливості фірми і є одною з найважливіших сфер створення конкурентних переваг» [3, с. 84].

Термін «кадровий потенціал» набув широкого поширення в період переходу від екстенсивного до інтенсивного способу розвитку виробництва. Це була специфічна реакція науки на потребу практики забезпечити якісне вдосконалення формування і використання відповідних можливостей працівника як сукупного об'єкта виробництва й управління [4, с. 15].

На сучасному етапі існує багато трактувань терміну «кадровий потенціал», отож співставимо вченого та його визначення поняття «кадровий потенціал» у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1 – Наукові підходи до визначення сутності поняття «кадровий потенціал»

<i>Вчений</i>	<i>Визначення поняття «кадровий потенціал»</i>
Т.В. Берглезова, [7]	Кадровий потенціал – вміння та навички робітників, які можуть бути використані для підвищення його ефективності в різних сферах виробництва, для отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту
В.В. Безсмертна, [6]	Кадровий потенціал – це сукупність якісних і кількісних характеристик персоналу підприємства, до складу яких входить чисельність, склад і структуру, фізичні та психологічні можливості працівників, їх інтелектуальні й креативні здібності, професійні знання і кваліфікаційні навички, комунікабельність і здібність до співпраці, відношення до праці та інші якісні характеристики
О.С. Федонін, І.М.Рєпіна, О.І.Олексюк, [11]	Кадровий потенціал – це існуючі на сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними та іншими характеристиками персоналу підприємства
Л.Б. Балабанова, [5]	Кадровий потенціал – це гранична величина можливої участі працівників підприємства у його діяльності з урахуванням їх компетентності, психофізичних особливостей, інтересів, мотивацій
В.Н. Слиньков, [10]	Кадровий потенціал – це кількісні та якісні показники кадрового ресурсу, які розкривають невикористані можливості, сили, внутрішні закони, цінності, які можна використовувати в кадровій роботі
Н.С. Краснокутська, [8]	Кадровий потенціал підприємства – це сукупність здібностей і можливостей кадрів для досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства
Є.В. Маслов, [9]	Кадровий потенціал підприємства – сукупна трудова дієздатність його колективу, ресурсні можливості у сфері праці облікового складу підприємства, враховуючи вік колективу, їх фізичні можливості, знання та професійно-кваліфікаційні навички

Аналізуючи таблицю 1 можна сказати, що фігурують істотні розбіжності в розумінні сутності та у визначенні складових частин кадрового потенціалу підприємства і наслідком цього є недостатність та недосконалість методологічних основ для формування системи управління ним.

Розглянувши, різні поняття терміну кадровий потенціал, можна сформулювати власне розуміння категорії кадрового потенціалу.

Отже, під кадровим потенціалом розуміють сукупну трудову дієздатність колективу, яка визначається чисельністю, віковою структурою, професійними та іншими характеристиками персоналу для досягнення цілей та перспективного розвитку підприємства.

Розкриваючи сутність категорії «кадровий потенціал підприємства», як багатоеlementного поняття, відобразимо його структуру на рис.1.

Зауважимо, що склад кадрового потенціалу поділяють на групи, які грають різну роль у процесі досягнення цілей розвитку підприємства:

- 1)працівники, що визначають цілі розвитку підприємства;
- 2)працівники, що розробляють засоби досягнення цілей (науково-дослідницькі розробки, технології);
- 3)працівники, що організують процес створення засобів;
- 4)працівники, що безпосередньо їх створюють;
- 5)працівники, що обслуговують процес створення засобів [1, 12].

Вважаємо, що перші три групи є найбільш активною частиною кадрового складу підприємства, останні ж дві групи являють собою потенційні можливості зростання кадрового потенціалу. Зрозуміло, що чим вищий рівень компетентності працівників кожної групи та результат їх взаємодії, тим вищий сукупний кадровий потенціал і результати діяльності підприємства у визначеній сфері.



Рис.1. Структура кадрового потенціалу підприємства (складено на основі [9-12])

Висновки

Отже, дослідження яке ми провели, засвідчило, що на даний час сутність кадрового потенціалу ми можемо зазначити як сукупну трудову дієздатність колективу, яка визначається чисельністю, віковою структурою, професійними та іншими характеристиками персоналу для досягнення цілей та перспективного розвитку підприємства. Кадровий потенціал залежить від рівня компетентності працівників підприємства та їх результатів взаємодії. Чим вищий рівень компетентності працівників, тим вищий сукупний кадровий потенціал підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – 2-е вид., випр. і доп. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 232 с.
2. Гриньова В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія [Електронний ресурс] / Гриньова В. М., Писаревська Г. І. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream.pdf>
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. [Електронний ресурс] / О.С. Виханский — М.: Гардарики, 1998. — 296 с. – Режим доступу: http://www.al24.ru/wpcontent/uploads/2012/12/Виханский_Стратегическое_управление.pdf
4. Трудовий і кадровий потенціали: монографія / Л.В. Беззубко, Л.О. Гончарова, Б.І. Беззубко. – Донецьк: Норд прес, 2008 – С. 10 – 18.
5. Балабанова Л.Б. Управління персоналом : [навч. посібник] / Л.Б. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Професіонал, 2006. – 512 с.
6. Безсмертна В.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства / В.В. Безсмертна // Экономика и управление : научно-практический журнал. – 2007. – № 3. – С. 48–53.
7. Беляцкий Н.П. Управление персоналом : [учеб. пособие] / Н.П. Беляцкий, С.Е. Велеско, П.М. Ройш. – Минск : Интерп- рессервис, 2003. – 352 с
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Н.С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2004. – 587 с.
9. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия : [учеб. пособие] / Е.В. Маслов. – М. : Инфра-М, 2003. – 312 с
10. Слиньков В.Н. Персонал и его менеджмент: практичні рекомендації / В.Н. Слиньков. – К. : КНТ, 2007. – 476 с.
11. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
12. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : монографія / В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 347 с.

Заремба Оксана Володимирівна – студентка групи МОФ-15б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця. E-mail: mof15zaremba@gmail.com

Науковий керівник : **Ірина Юріївна Єпіфанова** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м.Вінниця

Oksana V. Zaremba – student, faculty of management and informational security, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsa, E-mail: mof15zaremba@gmail.com

Irina Yu. Yepifanova – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsa.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В ході роботи було проаналізовано можливість здійснення інноваційної діяльності на підприємстві під час кризової ситуації. Визначено основні напрями впровадження інноваційних проектів в умовах кризового середовища

Ключові слова: інноваційна діяльність, кризове середовище, діяльність в умовах економічної кризи

Abstract

In the course of the work the possibility of innovative activity at the enterprise during the crisis situation was analyzed. The main directions of using of innovative projects in conditions of crisis environment are determined

Keywords: innovation activity, crisis environment, activities in the conditions of the economic crisis

Вступ

Застосування інновацій в умовах кризи на сьогодні є життєво необхідною умовою для ефективного функціонування українських підприємств. Використання такої стратегії дасть можливість не тільки успішно вийти з кризового стану, але й дасть гарні передумови для подальшого розвитку підприємства. Тому дослідження інноваційної діяльності в умовах кризи є дуже актуальним на сьогоднішній день. Предметом дослідження є механізм застосування інновацій на підприємствах в умовах кризи. Даній тематиці присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Й. Шумпетера, І. Пералаки, А. Амоши, Н. Андреюка, В. Геєца, В. Денисюка, Ю. Макогона, А. Мокія, Л. Федулова, Ю. Белопольського і інших.

Метою роботи є визначення доцільності здійснення інноваційної діяльності в кризовому середовищі.

Результати дослідження

Згідно з економічними словниками «криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі, що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі» [1].

Будь-яка криза призводить до низки негативних наслідків як для економіки в цілому, так і для окремих підприємств. Типовими наслідками кризового стану для підприємства є: втрата клієнтів і покупців готової продукції; зменшення кількості замовлень і контрактів з продажу продукції; неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей; зростання собівартості та різке зниження продуктивності праці; збільшення обсягу неліквідних оборотних засобів та наявність понаднормових запасів; виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і збільшення плинності кадрів; зростання тиску на ціни; суттєве зменшення обсягів реалізації та, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції [2, с. 586].

Як зазначає Кухта П. В., «стабільний стан і криза виступають постійними антагонізмами в розвитку будь-якої системи, при цьому очисна сила кризи потрібна системі не менше, ніж стабільне існування» [3, 31]. Відповідно, можна прийти до висновку, що криза має не лише негативні наслідки, а й може виступати каталізатором для подальшого розвитку підприємства. Питання лише полягає в тому, чи зможе підприємство пережити цей період і яким саме чином воно з нього вийде.

Одним з шляхів подолання кризових ситуацій є застосування інноваційної діяльності, яка може бути спрямована у будь-яку сферу роботи підприємства. Згідно закону України «Про інвестиційну діяльність» «Інноваційна діяльність – випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технологій; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізація довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін стану продуктивних сил; розробка та впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального та екологічного становища» [4].

Основними об'єктами інноваційної діяльності є [5-7]:

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Розвиток інноваційної складової вимагає великої кількості ресурсів, накопичення великого об'єму знань та інформації, координації значної кількості виконавців. Всі ці частини вимагають значної кількості фінансових ресурсів.

Незважаючи на велику кількість механізмів фінансування, основним з них є використання власних ресурсів підприємства. Це пояснюється тим, що в умовах кризи банки не готові ризикувати надаючи підприємства кошти для реалізації інноваційних проектів. Під час таких ситуацій розвиток компанії відходить на другий план, при цьому головним завданням є збереження існуючих позицій.

Такий є правильним, але не далеко бачним. Тільки за допомогою технічного переоснащення підприємства можливе підвищення ефективності роботи, та покращення його прибутковості. Для досягнення таких результатів без інноваційної діяльності не обійтись, тобто без інноваційних проектів розвиток підприємства є не можливим.

Кожному окремому підприємству важко самотійно знайти необхідні ресурси для запровадження програм модернізації, у зв'язку з цим необхідно спиратися на підтримку з боку держави. В цих умовах державі необхідно створити відповідні програми підтримки інноваційної діяльності на підприємствах та окремих галузях.

Для ефективної реалізації даних програм необхідно створити відповідні умови, за яких підприємства зможуть реалізувати обрану стратегію. Насамперед має бути створена відповідна інфраструктура, крім того, для стабілізації ситуації на підприємстві необхідно створити пільгові умови для оподаткування на 3-5 років.

Інноваційна діяльність тісно пов'язана з наукою, виходячи з цього необхідно створити відповідні програми підтримки наукових розробок. Для того, щоб реалізувати цілі, які було висвітлено вище, необхідно зробити акцент на наступних пунктах:

- якісне державне регулювання;
- неможна скорочувати соціальні витрати, так як вони прискорюють інновації і модернізацію. Найголовніші інноваційні вклади – це вклади в розвиток людини, тобто створення відповідних кваліфікованих кадрів;
- необхідно покращити законодавство в області інноваційної діяльності
- необхідно збільшити інтерес до інвестування в інноваційні проекти.

Висновки

Отже, в процесі дослідження було з'ясовано, що інноваційна діяльність, яка здійснюється комплексно, у всіх сферах функціонування підприємства, здатна, не тільки допомогти підприємству подолати кризу, але й стимулювати його розвиток в майбутньому. Але, оскільки основне джерело інноваційної діяльності – грошові інвестиції, а інвестування у кризові часи ускладнене браком коштів, основним фінансовим джерелом може виступати держава, яка має забезпечити не тільки потік фінансових ресурсів, але й відповідну підтримку на законодавчому рівні, або рідше комерційний банк. Найнеобхідніше при цьому – ґрунтовний аналіз та вивірений вибір інноваційної стратегії, що з найбільшою вірогідністю забезпечить віддачу вкладених коштів та, як наслідок, нові надходження для подальшого впровадження останніх досягнень науки й техніки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / [Д. М. Черваньов, О. І. Жилінська, М. В. Петровський та ін.] ; за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.
2. Шморгун Л. Г. Менеджмент Організацій: Навч. посіб. / Л. Г. Шморгун. - К. : Знання, 2010. — 452 с. — (Вища освіта XXI століття).

3. Кухта П.В. Кризи, їх причини та наслідки. -[Електронне джерело]// Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1439>
4. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV (з чинними змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Небава М. І. Управління регіональним розвитком [Електронне джерело] / Небава М. І., Ткачук Л. М. - Режим доступу: http://posibnyky.vntu.edu.ua/nebava_ur/7_3.html
6. Єпіфанова І. Ю. Стратегічне управління інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств / І. Ю. Єпіфанова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. - № 3. – Т.1. – С. 56-59.
7. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Владислав Олександрович Слюсар – студент групи МОф-14б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: vladslyusar@gmail.com

Науковий керівник: **Ірина Юріївна Єпіфанова** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Vlad A. Slyusar - Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: vladslyusar@gmail.com

Supervisor: **Iryna Yu. Yepifanova** - Cand. Sc. (Econ), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто сутність поняття “конкурентоспроможність” як економічної категорії, проаналізовано різні підходи до визначення даного поняття та проведений аналіз конкурентоспроможності підприємства

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкуренція

Abstract

The article the clarified the essence of the concept of “competitiveness” as an economic category, the effectiveness different approaches to the definition of this concept and conducts evaluating enterprise’s competitiveness.

Keywords: competitiveness, competition.

Вступ

Поняття конкуренції є невід’ємним атрибутом ринкового механізму. Конкуренція існує на всіх рівнях та ланках економічної системи, а саме на мікрорівні та макрорівні і призводить до оптимального розподілу праці та капіталу.

Конкуренція, як і конкурентоспроможність – ринкова категорія. Саме конкуренція є тією “невидимою рукою” ринку, яка координує діяльність його учасників. “Кожен індивідум для необхідності працює для того, щоб віддати суспільству такий щорічний дохід, на який він здатний. В цілому, він і не намагається реалізувати свій суспільний інтерес і не знає, наскільки він його реалізує... Він прагне тільки до своєї власної вигоди, і в цьому, як і в багатьох інших випадках, ним керує невидима рука, що забезпечує врешті-решт результат, про який він і не думав” [1].

Першим хто довів, що конкуренція, вирівнюючи норму прибутку, приводить до оптимального розподілу праці та капіталу був А. Сміт. В "Принципах політичної економії та оподаткування" Д. Рікардо побудував практично довершену теоретичну модель досконалої конкуренції. Для того, щоб її описати, автор зосередив свою увагу на тому, як буде функціонувати дана система в довгостроковій перспективі. Модель досконалої конкуренції була суттєво доповнена Карлом Марксом в "Капіталі" з позиції дії закону вартості. Розвиваючи основні теоретичні положення попередників, А. Маршалл послідовно та повно обґрунтував механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої конкуренції та дії законів граничної корисності та граничної продуктивності [2]. Зокрема вивченням проблем конкурентоспроможності підприємств та конкуренцією займалися також російські та вітчизняні вчені - І.О. Піддубний, А.Ю. Юданова, П.С. Зав'ялова, О.Драган, Г. Загорій, В. Осецький, Г.Л. Азоева та інші.

Метою даного дослідження є узагальнення підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність» як економічної категорії.

Виклад основних результатів дослідження

Конкуренція генерує дійові стимули для того, щоб господарюючий суб'єкт не зупинявся на досягнутому; відкриває реальні можливості для вільного вибору господарського маневру для всіх учасників економічних відносин; культивує саме ринковий компонент практичних навичок та знань [3]. Завоювання ринку, боротьба за споживача, для того щоб перемогти у конкурента і одержати сталий прибуток є основним завданням конкуренції. Але як відомо в Україні це поняття почали застосовувати після розпаду Радянського Союзу, адже на той час головним власником усього була держава і виникнення конкуренції між державними підприємствами (монополістами) було неможливим.

В літературі існують різні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність»:

Конкурентоспроможність (тобто здатність (спроможність) підприємства вести суперництво у базовій галузі, на міжгалузевому та світових ринках) – це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються через торгівлю, але базис конкурентних переваг створюється на всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі значною мірою за рахунок структурної перебудови та дійової економічної політики [5].

Конкурентоспроможність – «це можливість підприємства робити конкурентоспроможну продукцію, перевагу підприємства щодо інших підприємств даної галузі в країні і за її межами», – стверджував Р. Фатхутдинов [7].

Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що відображає ступінь відмінності розвитку даного підприємства від конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей, а також можливості й динаміку пристосування підприємства до умов ринкової конкуренції [8].

Незважаючи на багатоаспектність визначення його суті, дослідники відзначають порівняльний і часовий (динамічний) характер цього показника:

- порівняльний характер означає, що конкурентоспроможність не є явищем, притаманним конкретному об'єкту; вона не впливає з його внутрішньої природи, а проявляється тільки за умов порівняння даного об'єкта з іншими; її можна оцінити порівнянням найбільш суттєвих показників діяльності підприємств; результатом цього порівняння є визначення рівня конкурентоспроможності;

- часовий характер (динамічність) означає, що досягнутий в окремий проміжок часу рівень конкурентоспроможності підприємства не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції незалежно від ефективності діяльності; протидія інших суб'єктів господарювання, рішучість та активність їх конкурентних стратегій можуть привести до втрати досягнутої позиції та зниження рівня конкурентоспроможності [4, 9-10].

Поняття «конкурентоспроможності» застосовується до різних об'єктів із урахуванням їх особливостей. Під конкурентоспроможністю галузі розуміють ефективність роботи окремих галузей національного господарства, що оцінюється, окрім традиційних критеріїв, за показниками, що характеризують і описують міру живучості та динамічності галузі при різних варіантах розвитку економіки даної країни і всього світу в цілому. Конкурентоспроможність товару відображає його здатність більш повно відповідати запитам покупців порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку. Вона визначається конкурентними перевагами: якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, цінами, встановлюваними продавцями товарів; перевагами в гарантійному і післягарантійному сервісі, рекламі, іміджі виробника, а також ситуація на ринку, коливання попиту [4].

Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на сучасному етапі економічного розвитку є надзвичайно важливим, вкрай необхідним і безумовно, нагальним завданням України. Щоб стати конкурентоспроможними, вітчизняним підприємствам потрібні не тільки фінансові ресурси, але й передусім, політична воля. Насамперед, їм потрібно звільнитися від віджилих себе форм ведення господарської діяльності та змінити існуючу інституційну організацію виробництва. Прагнення до здобуття конкурентоспроможності демонструють не встановленням політичних зв'язків із владою та вибудовуванням на ринку перешкод для появи нових конкурентів, а, насамперед, використанням справді ринкових методів здобуття конкурентних переваг – активізацією інноваційної активності, оптимізацією системи управління та організації виробництва, тощо. У свою чергу, держава також має змінити систему стимулів і мотивацій, усунути перешкоди на шляху до розвитку конкурентного середовища, змінити правила, які обмежують і спрямовують економічну поведінку тощо [6].

Висновки

Отже, узагальнення підходів до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність» показало, що конкуренція змушує товаровиробників підвищувати якість товару та привертати увагу нових покупців, а отже й збільшувати власні прибутки. В умовах конкуренції завжди проявляється конкурентоспроможність, причому на різних рівнях, які необхідно враховувати при управлінні нею. Конкурентоспроможність підприємства – це складне багатоаспектне поняття, яке означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів, отримання конкурентних переваг шляхом ефективного використання всіх наявних ресурсів, виготовлення та реалізації конкурентоспроможної продукції та отримання прибутку від ведення ефективної господарської діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Самуельсон П. А. Економіка/ П. А. Самуельсон, В. Д. Нордхаус. – М.:БІНОМ, Лабораторія базових знань, 1997.
2. Литвиненко Т. Базові складові поняття "конкуренція" /Т. Литвиненко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2008. - Вип. 99-100. - С. 72-75. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2008_99-100_25
3. Зазимко А. Політична економія: Структурно-логічний навчальний посібник/ Анатолій Зазимко; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. - 2-е вид., без змін. - К.: КНЕУ, 2006.
4. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник. – С.М. Клименко, О.С. Дуброва та ін. – К. : КНЕУ, 2006.
5. Рибаків О.В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення / Рибаків О.В. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
6. Філюк Г. Проблеми та шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / Г. Філюк // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – Київ, 2013. – № 115. – С. 5–8. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru>
7. Фатхудинов Р. А. Управління конкурентоспроможністю організації: підручник / Р. А. Фатхудинов, Г. А. Осовська. – К. : Кондор, 2009. – 470 с.
8. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент / Л. Н. Качалина. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 464 с.
9. Джеджула В. В. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств // Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Цвик О. Г. // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №4. – С. 5 – 8.
10. Єпіфанова І. Ю. Напрямки забезпечення конкурентоспроможності підприємств кондитерської галузі в Україні / Єпіфанова І. Ю., Гайдей М. О. // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №23. – С. 53-57.

Алла Олександрівна Лаптева – студентка групи МОФ-15б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, email: laptevaallochka@gmail.com

Науковий керівник: Ірина Юрївна Єпіфанова – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Alla O. Lapteva– student, faculty of management and informational security, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa, email: laptevaallochka@gmail.com

Iryna Yu. Yepifanova – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Finance and Innovation Management, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «КОЗЯТИНСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»)

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Стаття присвячена сучасним особливостям оцінки кредитоспроможності підприємств України. Проаналізовано основні критерії для оцінювання кредитоспроможності підприємства.

Ключові слова: кредитоспроможність, позичальник, фінансовий стан, банк, кредитоспроможність.

Abstract

The article is devoted to modern features of assessment of creditworthiness of enterprises of Ukraine. The main criteria for assessing the creditworthiness of the enterprise are analyzed.

Keywords: creditworthiness, borrower, financial condition, bank, creditworthiness.

Вступ

У зв'язку з економічною кризою в нашій країні все більш важливими стають банківські кредити. Однак у процесі надання позики капіталодавці зіштовхуються зі значними кредитними ризиками. Для того щоб мінімізувати втрати а також вибрати надійних партнерів, власники тимчасово вільних коштів мають здійснювати оцінку кредитоспроможності підприємств

Проблему визначення оптимальних показників для коректної оцінки кредитоспроможності позичальників досліджували сучасні зарубіжні вчені-економісти: Е. Брігем, Л. Гапенські, С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі та інші. Також чимало вітчизняних праць присвячено вивченню оцінки кредитоспроможності позичальників. Протягом останніх років ця проблема висвітлювалась у працях українських авторів В. В. Вітлінського, О. В. Дзюблюка, Л.О. Лахтіонової, А. М. Мороза, О. В. Пернарівського та ін. Однак, сьогодні капіталодавці мають чимало проблемних позик, що свідчить про неповноту та недосконалість існуючих показників для визначення кредитоспроможності позичальника. На сьогодні все ще залишається невирішеним питання щодо оптимальних показників для оцінки кредитоспроможності позичальників.

Метою даного дослідження є формування оптимальних показників оцінки кредитоспроможності.

Результати дослідження

Оцінка кредитоспроможності позичальника є важливою складовою надання позик різних видів.

У зв'язку з особливостями української економіки та аспектами фінансового стану вітчизняних підприємств, фінансові установи змушені постійно переглядати та вносити корективи в свою кредитну політику.

Кредитоспроможність – це наявність у позичальника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [1]. Оцінка кредитоспроможності позичальників є одним з найважливіших завдань банку, що є запорукою формування надійного кредитного портфеля і мінімізації кредитного ризику. Відсутність науково-обґрунтованих методів оцінки кредитоспроможності позичальника може призвести до погіршення фінансового стану чи загалом, банкрутства фінансової установи [2].

На сьогоднішній день існує чимало методик та підходів до визначення кредитоспроможності певного підприємства. Однак, більшість з них починаються з аналізу фінансового стану досліджуваного підприємства.

Першим етапом аналізу фінансового стану підприємства є оцінка ліквідності та платоспроможності.

Платоспроможність – це можливість підприємства своєчасно задовольнити платіжні зобов'язання. Ліквідність – здатність підприємства перетворити свої активи в грошові кошти для покриття боргових зобов'язань.

Для оцінки ліквідності підприємства необхідно порахувати такі коефіцієнти:

- Коефіцієнт поточної ліквідності;
- Коефіцієнт швидкої ліквідності;
- Коефіцієнт абсолютної ліквідності[3].

Таблиця 1 – Аналіз кредитоспроможності ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» за коефіцієнтами ліквідності (платоспроможності)

Коефіцієнти	2015 р.	2016 р.	Абсолютна зміна, тис. грн	Темп приросту, %
Коефіцієнт поточної ліквідності	8.9	8.35	-0.55	-6.18
Коефіцієнт швидкої ліквідності	4.65	3.49	-1.16	-24.95
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1.19	1.09	-0.1	-8.40

Отже, як видно з таблиці 1 ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» є кредитоспроможним за показниками ліквідності. Зокрема коефіцієнт поточної ліквідності у 2016 році зменшився на 6.18%. Це негативна динаміка до зменшення. Зміна коефіцієнта до кінця року показує, що сума оборотних активів зменшилась на більшу величину, порівняно із сумою поточних зобов'язань. Показник значно більший 1, а отже підприємство прибуткове.

У 2016 році також спостерігаємо негативну тенденцію до зменшення швидкої ліквідності підприємства. Однак розраховані показники суттєво перевищують нормативне значення -1, що свідчить про готовність підприємства погашати свою заборгованість у короткостроковому періоді.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності зменшилося. У 2016 році коефіцієнт скоротився на 8.40%. Це пояснюється тим, що сума грошових запасів зменшується у порівнянні з сумою поточних зобов'язань.

Під фінансовою стійкістю підприємства розуміють його платоспроможність в часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та залученими засобами. Фінансову звітність підприємства характеризують за допомогою наступних показників.

До основних факторів, що визначають фінансову стійкість підприємства, належить фінансова структура капіталу (співвідношення позикових і власних коштів, а також довгострокових і короткострокових джерел коштів) і політика фінансування окремих складових активів (насамперед необоротних активів і запасів) [4].

Таблиця 2 – Аналіз кредитоспроможності ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» за коефіцієнтами фінансової стійкості

Коефіцієнти	2015 р.	2016 р.	Абсолютна зміна, тис. грн	Темп приросту, %
Коефіцієнт фінансової незалежності	3.26	3.4	0.14	4.29
Коефіцієнт фінансової залежності	0.008	0.004	-0.004	-50.00
Коефіцієнт фінансової стабільності.	2.38	2.17	-0.21	-8.82
Коефіцієнт залежності підприємства від довгострокових зобов'язань	1.053	1.06	0.007	0.66
Коефіцієнт ділової активності	0.95	0.94	-0.01	-1.05

Згідно розрахункам, наведеними у таблиці 2, ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» є кредитоспроможним. Зокрема коефіцієнт фінансової незалежності має позитивну динаміку до зростання. темп приросту склав 4.29%. Це врешті решт призводить до збільшення числа зобов'язань, які підприємство може виконати за рахунок використання власних коштів. Також при зростанні цього показника збільшиться незалежність підприємства від залучених коштів.

Коефіцієнт фінансової залежності має позитивну динаміку до спадання, темп приросту склав 50.00%. Цього і слід було очікувати, адже показник є оберненим до попереднього. Тому при зростанні коефіцієнта фінансової незалежності цей коефіцієнт спадає.

Така тенденція є негативною для показника фінансової стабільності. Як бачимо з розрахунків, значення показників у 2015 і 2016 роках відрізняються. Темп приросту коефіцієнта за 2016 рік становить -8.82%, що свідчить про перевищення суми запозичених коштів над власними. Це свідчить про погіршення фінансової стійкості підприємства.

Як бачимо, коефіцієнт залежності підприємства від довгострокових зобов'язань має негативну динаміку до зростання. У 2016 році значення показника не суттєво зменшилося, залежність підприємства від довгострокових зобов'язань збільшилась.

Маємо негативну динаміку до зменшення показника ділової активності. Це свідчить про те, що використовуване майно підприємства з часом починає приносити менший прибуток. Як бачимо, до кінця року прибуток скоротився на 0.01 гривні. Це свідчить про не ефективне використання майна підприємства.

Проведемо аналіз фінансового стану підприємства за показниками рентабельності

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно із іншими окремими величинами, що впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства [4].

Таблиця 3 – Аналіз кредитоспроможності ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» за показниками рентабельності

Показники	2015 р.	2016 р.	Абсолютна зміна, тис. грн	Темп приросту, %
Рентабельність операційної діяльності	7.2	10.66	3.46	48.06
Рентабельність господарської діяльності	5.99	9	3.01	50.25
Коефіцієнт загальної рентабельності	14.47	14.66	0.19	1.31
Коефіцієнт рентабельності активів	18.39	27.85	9.46	51.44
Рентабельність власного капіталу	23.17	29.48	6.31	27.23
Рентабельність залученого капіталу	528.12	504.55	-23.57	-4.46
Рентабельність витрат	16.92	20.19	3.27	19.33
Рентабельність продажу	5.63	8.19	2.56	45.47

Рентабельність операційної діяльності показує скільки отримано прибутку від операційної діяльності з однієї гривні операційних витрат. Спостерігається позитивна динаміка до зростання показника, темп приросту у 2016 році склав 48.06%.

Рентабельність господарської діяльності - відношення загального фінансового результату від звичайної діяльності до витрат підприємства і показує, скільки отримано прибутку від господарської діяльності з однієї гривні загальних витрат. Спостерігається позитивна динаміка до зростання прибутку від господарської діяльності на 1 грн загальних витрат.

Рентабельність операційної діяльності показує скільки отримано прибутку від операційної діяльності з однієї гривні операційних витрат. Спостерігається позитивна динаміка до зростання показника, темп приросту у 2016 році склав 48.06%.

Рентабельність звичайної діяльності показує скільки отримано прибутку від звичайної діяльності на одну гривню звичайних витрат. Показника немає, так як фінансовий результат від звичайної діяльності відсутній.

Рентабельність господарської діяльності - відношення загального фінансового результату від звичайної діяльності до витрат підприємства і показує, скільки отримано прибутку від господарської діяльності з однієї гривні загальних витрат. Спостерігається позитивна динаміка до зростання прибутку від господарської діяльності на 1 грн загальних витрат.

Коефіцієнт загальної рентабельності - показує розмір чистого прибутку з однієї гривні чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Спостерігається позитивна динаміка до зростання чистого прибутку з однієї гривні чистого доходу від реалізації продукції. у 2016 році темп приросту показника склав 1.31%.

Коефіцієнт рентабельності активів характеризує величину отриманого прибутку в розрахунку на одну гривню активів підприємства, які постійно знаходяться на його балансі. Спостерігається позитивна тенденція до зростання показника, темп приросту за 2016 рік склав 51.44%.

Рентабельність власного капіталу характеризує величину отриманого прибутку (збитку), отриманого на одну гривню власного капіталу підприємства. У 2016 році темп приросту показника склав 27.23%.

Рентабельність залученого капіталу показує величину прибутку, яка припадає на одну гривню залученого капіталу. Спостерігається негативна динаміка до зменшення показника, темп приросту у 2016 році становить -4.46%.

Рентабельність витрат характеризує розмір валового прибутку, одержуваного підприємством в розрахунку на одну гривню витрат, понесених при формуванні собівартості продукції. Спостерігається позитивна динаміка до зростання показника, темп приросту у 2016 році склав 19.33%.

Рентабельність продажу, яка показує величину чистого прибутку або ж збитку, що надходить підприємству в кожній гривні від продажу продукції, товарів, робіт, послуг. Спостерігається позитивна динаміка до зростання показника, темп приросту за 2016 рік склав 45.47%.

Отже, аналіз кредитоспроможності ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» показав, що підприємство є досить кредитоспроможним, оскільки воно є ліквідним, фінансово стійким та таким, що спроможне виконати свої зобов'язання.

На наш погляд, здійснений аналіз кредитоспроможності саме за трьома групами показників дозволяє отримати всі необхідні дані на підставі яких можна приймати відповідне рішення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс]. – Національний банк України. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123417
2. Фурик В. Г. Комплексна оцінка кредитоспроможності підприємств-позичальників комерційним банком / В. Г. Фурик, Т. К. Калугаряну // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 6. – С. 63-68
3. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. / За заг. ред. Школьник І.О. [І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін.] – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 368 с.
4. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.
5. Єпіфанова І. Ю. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств / Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Цвик О. Г. // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №4. – С. 5 – 8.

Олександр Григорович Цвик - студент групи МОФ-13, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: gancster4@gmail.com

Науковий керівник: В'ячеслав Васильович Джеджула – доктор екон. наук, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет.

Oleksandr G. Tsyvk - Department of Management and safety of business, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: gancster4@gmail.com

Supervisor: Vyacheslav V. Dzhezhula - Doctor of Economics, Professor of Department of Finance and innovative management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ЯК СПОСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УРАЇНІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Обґрунтовано необхідність створення в Україні ефективного механізму управління витратами на розробку та впровадження інноваційних проектів на рівні окремих підприємств, регіональному і загальнодержавному рівнях з метою оптимізації витрат на інноваційну діяльність.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний проект, інноваційні витрати, механізм управління витратами.

Abstract

There has been grounded the necessity in Ukraine of the creation of an effective mechanism of cost management for the development and implementation of innovative projects at the level of individual enterprises, regional and national in order to optimize the costs of innovation activities.

Keywords: innovation activity, innovation project, innovation costs, cost management mechanism.

Вступ

Сьогодні науковці єдині у своїй думці, що вирішальною умовою виходу економіки України на стабільний довгостроковий розвиток є активізація в країні інноваційної діяльності, що для подолання технічної та технологічної відсталості українських підприємств необхідно активніше здійснювати реконструкцію та модернізацію виробництва, використовувати нові технології, які б підвищували їх конкурентоспроможність, та конкурентоспроможність продукції, що виробляється вітчизняними підприємствами. Найбільшою мірою на результативність інноваційної діяльності підприємств впливають витрати на науково-технічні роботи та розробку і впровадження інноваційних проектів, адже у більшості вітчизняних підприємств саме на це не вистачає власних коштів. До того ж здійснення інноваційної діяльності постійно вимагає збільшення витрат, які відносять до інноваційних. Тому в нинішніх умовах питання раціонального витрачання коштів перед українськими підприємцями постає особливо гостро.

Результати дослідження

Упродовж останніх років в Україні спостерігається чітка тенденція до зростання витрат на фінансування інноваційної діяльності і саме нестача у більшості українських підприємств власних коштів на її здійснення є однією з основних причин їх низької інноваційної активності. Існують також проблеми з залученням фінансових ресурсів, особливо довгострокових та ризикових, яких найбільше потребують інноваційні проекти. Однак, навіть при збільшенні витрат на інноваційну діяльність її ефективність може виявитися досить низькою, якщо не буде створено ефективного механізму управління інноваційними витратами, який дозволить запровадити на підприємствах гнучку методику розрахунку та оптимізації фінансових витрат на впровадження інноваційних проектів (з урахуванням можливості взаємного використання ресурсів) і методи моніторингу процесу їх упровадження [1, с. 179].

Одним із ефективних методів контролю за витрачанням фінансових та матеріальних ресурсів є, на думку автора, сітковий метод, що являє собою сукупність прийомів та способів застосування мережного графіка (мережевий моделі). Цей метод дозволяє раціонально здійснювати весь управлінський процес, планування, організацію, координування і контроль будь-якого комплексу робіт, забезпечуючи ефективне використання грошових і матеріальних ресурсів [3]. Його застосування дозволить поліпшити [4, с. 74]:

- планування, забезпечуючи його комплексність, безперервність, створюючи умови для поліпшення визначення необхідних ресурсів і розподілу вже наявних ресурсів;
- фінансування робіт, тому що з'являються способи більш точного розрахунку собівартості робіт,

їх трудомісткості та формування нормативно-довідкової бази;

- структуру системи управління, шляхом чіткого визначення і розподілу завдань, прав, обов'язків;
- організацію процедур координації та контролю за ходом робіт, на базі оперативної та точної інформації, а також оцінку виконання плану.

Механізм управління витратами інноваційної діяльності включає перш за все складання кошторису інноваційного проекту, в якому мають бути чітко відображені всі фінансові витратити на його розробку та впровадження. Відповідно до кошторису інноваційного проекту мають бути розроблені конкретні методи контролю за витрачанням передбачених на це коштів. Також повинна бути визначена потреба в кадрах, що братимуть участь при здійсненні інноваційної діяльності, кваліфікація яких дозволить успішно реалізовувати інноваційний проект. Нарешті механізм управління витратами інноваційної діяльності включає підрахунок обсягу інвестиційних ресурсів, який необхідно забезпечити на кожному етапі впровадження інноваційного проекту. Аби призначені для реалізації інноваційного проекту кошти (бюджет) можна було застосовувати максимально ефективно у якості інструмента планування та контролю, науковці рекомендують передбачити розподіл витрат у часі за кожним видом робіт у розрізі можливих варіантів використання засобів: нормальний, прискорений чи уповільнений [2].

Аналогічний механізм управління витратами на здійснення інноваційної діяльності має бути сформований і регіональному та загальнодержавному рівнях. Це дозволить забезпечити чітку координацію дій у сфері інноваційного розвитку державних органів, бізнесу та фінансових установ. Але для цього необхідно переглянути існуючі нормативні витрати та вдосконалити методи управління інноваційними процесами та об'єктами з тим, аби вони відображали специфіку цих процесів. Це означає, що для кожного окремого об'єкта управління інноваційним процесом мають бути розроблені специфічні, певною мірою унікальні, методи. Тільки в такому випадку можна сподіватися на оптимізацію витрат на розробку та впровадження інноваційних проектів як з боку окремих підприємств, так і держави, що дозволить залучити у підприємницький сектор додаткові інвестиційні ресурси. Створення такого механізму управління витратами на здійснення інноваційної діяльності неодмінно позначиться на підвищенні активності та ефективності інноваційної підприємницької діяльності в Україні.

Висновки

Підвищення ефективності використання інноваційних витрат на рівні підприємств вимагає розробки ефективного механізму управління цими витратами. Такий механізм передбачає складання кошторису (бюджету) інноваційного проекту у якому будуть відображені всі грошові витратити на його розробку та впровадження, включаючи витрати на залучення кадрів потрібної кваліфікації. Звичайно ж, мають бути сформовані дієві заходи з контролю за витрачанням цих коштів. Такий же механізм управління витратами на здійснення інноваційної діяльності варто запровадити на регіональному та загальнодержавному рівнях, що дозволить налагодити чітку координацію дій державних органів, фінансових установ і бізнесу та оптимізувати витрати на інноваційну діяльність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Русінова О. С. Щодо ефективного управління інноваційними процесами / О. С. Русінова // *Економические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины*: Сб. науч. тр. – Донецк : ИЭП НАН Украины. 2010. – С. 178-188.
2. Білоусова І. А. Проблеми обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в промисловості / І. А. Білоусова, М. Г. Чумаченко // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2009. – № 2. – С. 3-10.
3. Нікітенко А. І. Напрями активізації інноваційної діяльності в стратегічному розвитку кормовиробничого підприємства // А. І. Нікітенко, Ж. М. Жигалкевич // *Актуальні проблеми економіки та управління*: зб. наук. праць. – К. : НТУУ «КПІ» – Вип. 11. – 2017.
4. Томпсон А. А. Стратегічний менеджмент: концепції і випадки / А. А. Томпсон, А. Д. Стрікланд, 4-е вид. Університет штату Алабама, бізнес-публікації, Плато, штат Техас. – 2012. – 568 с.

Дун Чживей – аспірант кафедри фінансів, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: 670142846@qq.com

Науковий керівник: **Віталій Володимирович Зянько** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Dong Chzhyvei – Post-Graduate Student of the Chair of Finance, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: 670142846@qq.com

Supervisor: **Zianko Vitalii V.** - Doctor of Economics, Professor, Head of Finance, Vinnytsia National Technical University. Vinnitsa.

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проаналізовано причини низького рівня інноваційної активності малих підприємств в Україні, розглянуто основні фінансові компоненти механізму забезпечення інноваційної діяльності, запропоновано шляхи покращення фінансування інноваційної діяльності малих підприємств в Україні

Ключові слова: інновація, інноваційна активність, фінансування, фінансове забезпечення, мале підприємство.

Abstract

There has been analyzed reasons of low-level innovative activity of small enterprises in Ukraine, reviewed main financial components of the innovation support mechanism; ways to improve financing of innovation activity of small enterprises in Ukraine were proposed.

Keywords: innovation, innovation activity, financing, financial support, small business.

Вступ

Найважливіше значення при впровадженні механізму забезпечення інноваційної діяльності відіграє не стільки організаційна та економічна його складові, скільки власне фінансова, яка характеризується наявністю грошових ресурсів, особливо при реалізації інноваційних проектів, для яких характерне постійне зростання витрат на впровадження новітніх наукомістких виробничих процесів, високорентабельних ризикових розробок, сучасного технологічного оновлення виробництва та загалом витрат, необхідних для забезпечення прогресивних змін як на мікроекономічному рівні, так й на рівні національного господарства.

Результати дослідження

Однією з головних причин низького рівня інноваційної активності українських малих підприємств є недостатній рівень фінансового забезпечення інноваційної діяльності загалом та вкрай низький рівень її державного фінансування. Основним джерелом фінансування інновацій в Україні залишаються власні кошти підприємств, які займають більше половини всіх витрат, спрямованих на інноваційну діяльність. Враховуючи, що більшість українських підприємств сьогодні працює збитково, а ті, що отримують прибуток, не поспішають ним ризикувати, адже інноваціям притаманний високий рівень ризику, стає зрозумілою причина низької активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Через кризове становище, в якому перебуває нині українська економіка, тенденція до перерозподілу фінансування у бік зростання іноземних інвестицій та інших джерел фінансування не простежується. А вкрай низька питома вага коштів державного бюджету у фінансуванні інновацій в нашій країні ставить малі підприємства у ситуацію, в якій вони фактично не мають вибору джерел фінансування інноваційної діяльності.

Український уряд досі не змінив пріоритетів державної підтримки галузей економіки, продовжуючи спрямовувати основний потік фінансових ресурсів у сировинні галузі та сфери з низьким рівнем обробки, які природно мають порівняно низький потенціал інноваційної активності й ефективності. Саме в ці галузі вкладається до 70 % бюджетних коштів, зокрема в паливну промисловість і чорну металургію — понад 50 %.

Загалом приходиться констатувати, що як державні, так і недержавні фінансові інституції в Україні дуже слабо орієнтовані на інвестування інновацій, тому вітчизняним підприємцям при вирішенні питань інноваційного розвитку приходиться розраховувати в основному на власні фінансові ресурси, що в умовах браку власних коштів та високих відсоткових ставок за позиченими

фінансами становить суттєву перешкоду здійсненню інноваційної діяльності.

При визначенні загальної потреби у фінансових ресурсах для створення інноваційного проекту на вже існуючому підприємстві потрібно враховувати такі фактори, як наявні технічні потужності, існуючий людський капітал, отриманий прибуток від інших видів діяльності підприємства, що зменшує загальну потребу в фінансових ресурсах. Для новоствореного підприємства визначення загальної потреби у фінансових ресурсах для створення інноваційного start-up відбувається ще на етапі написання бізнес-плану створення підприємства [1], тобто на початковому етапі фінансового забезпечення.

При визначенні обсягу внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів для фінансування інноваційної діяльності також слід враховувати деякі специфічні моменти для новостворених і вже існуючих підприємств. У першому випадку частка зовнішніх фінансових ресурсів, як правило, є меншою, ніж у випадку новоствореного підприємства. Якщо мова йде про матеріаломістке виробництво, то співвідношення власного та залученого капіталів рекомендоване в межах 50 % [2], якщо це сфера послуг, то частка залученого капіталу є вищою. Так як сучасні малі інноваційні підприємства орієнтовані, як правило, на сферу ІТ-технологій або фінтех-проекти (*FinTech*) [3], зокрема, на створення start-up в цих сферах, то частка залученого капіталу може сягати майже 100%, залежно від конкретного проекту.

Для покращення фінансування інноваційної діяльності малих підприємств в Україні, на думку автора, потрібно активно залучати таке джерело фінансування, як венчурний капітал, який в нинішніх умовах набув широкого розвитку у розвинутих країнах і традиційно орієнтується на малі та середні підприємства. На жаль, в Україні венчурний капітал лише формується, тому необхідно запозичувати закордонний досвід становлення венчурних підприємств, вивчати особливості здійснення політики іноземних держав щодо стимулювання надходження капіталу перш за все в наукоємні малі підприємства, які, на думку науковців, становлять основу для венчурного інвестора [4].

Венчурні фонди засновуються у першу чергу для фінансування дрібного наукоміського бізнесу. У розвинених країнах венчурні фірми користуються підтримкою держави та великих компаній, яким не завжди вигідно займатись розробкою нових технологій через існування значного ризику зазнати збитків. Тому великі компанії часто звертаються до венчурного фінансування, застосовуючи його у якості інструмента розширення власного науково-технічного потенціалу.

Найбільш сприйнятні до технічного прогресу є венчурні фірми, які працюють на етапах росту і насичення винахідницької активності. Венчурні фірми або «ризикові» фірми, являють собою невеликі, але дуже гнучкі й ефективні підприємства, які створюються з метою апробації, доопрацювання і доведення до промислової реалізації саме «ризикових» інновацій. В деяких випадках венчурні фірми є тимчасовими організаційними структурами, які створюються для вирішення конкретної проблеми. Ці підприємства характеризуються високою активністю, яка пояснюється прямою особистою зацікавленістю працівників фірми і партнерів по венчурному бізнесі в успішній комерційній реалізації розробленої ідеї, технологій, винаходів [5, с. 130].

На жаль, в Україні уряд не приділяє венчурному підприємництву достатньої уваги, не стимулює венчурних інвесторів вкладати кошти в інноваційні проекти. Діяльність венчурних фондів в Україні зорієнтована здебільшого на торговельні операції [6].

Ефективним способом державної підтримки малих інноваційних підприємств в Україні могло б стати, на наш погляд, надання під порівняно низькі відсотки та тривалі терміни повернення коштів приватним венчурним фірмам, які в свою чергу будуть безпосередньо здійснювати фінансування перспективних невеликих підприємств. У певних випадках ці кошти можуть надаватися і на безповоротній основі. Такий підхід був застосований у Фінляндії, де ще у 1994 році був створений державний фонд «Suomen Teollisuus-Sijoitus OY», та в Німеччині, яка ще у 1995 році розробила схему під назвою «Beteiligungskapital für Kleine Technologieunternehmen», в межах якої здійснювалося фінансування малих фірм, що виробляють інноваційні продукти чи послуги, спільно з компаніями приватного сектора. Цікавим є також досвід Данії, уряд якої для розробок технологічно-орієнтованих проектів також надає позички невеликим фірмам. При цьому передбачено, що у разі невдачі борги будуть прощені. Приблизно така ж схема надання кредитів для технічного розвитку підприємств існує в Нідерландах. Вона передбачає видачу десятирічних кредитів малим компаніям, які в разі технічного або комерційного провалу можуть не повертатися державі. А найбільшим акціонером є уряд Швеції, який надає позики компаніям, що лише започатковують свою діяльність, терміном на 6-

10 років, Ці позики є безвідсотковими впродовж перших двох років, і не передбачають виплати основного боргу протягом перших чотирьох років [4].

Окрім венчурних підприємств, до фінансових структур інноваційної сфери також відносять науково-технічні інкубатори, фірми-технопарки, технополіси, інжинірингові фірми тощо, які на пільгових засадах забезпечують становлення інноваційних малих та середніх підприємств.

Так, інкубатори надають інноваційним фірмам на певний період приміщення та необхідне обладнання, на пільгових умовах консультують їх з економічних та юридичних питань, організовують рекламу, здійснюють науково-технічну, екологічну та комерційну експертизу інноваційних проектів, ведуть пошук інвесторів, дають можливість скористатися своїм досвідним виробництвом.

Інжинірингові фірми – це сполучна ланка між науковими дослідженнями й розробками та між нововведеннями і виробництвом. Такі фірми здійснюють:

- технічне прогнозування інноваційної ідеї, нової технології, корисної моделі, винаходу;
- виконують доробку й доводять нововведення до промислової реалізації;
- надають послуги і консультації в процесі впровадження об'єкта розробки;
- проводять пусконаладжувальні, випробувальні роботи за дорученням промислових підприємств.

В Україні інжинірингові фірми, так само як і венчурні, не набули такого розмаху, як у промислово-розвинених країнах. Проте треба сказати, що вітчизняний ринок даних послуг усе ж розвивається, хоча в основному за допомогою залучення іноземного капіталу. Сьогодні у вітчизняній економіці функціонує чимало відомих компаній, діяльність яких прямо чи опосередковано пов'язана з наданням інжинірингових послуг як на території України, так і за її межами [5, с. 130-131].

Важливою економічною складовою механізму фінансового забезпечення інноваційної діяльності є державні органи влади й управління, які відповідають за стратегічне управління інноваційним розвитком країни та її регіонів й покликані регулювати інноваційні процеси в країні, формувати зовнішні умови (інноваційну політику) для господарювання підприємств, забезпечуючи тим самим стійкий розвиток національної економіки. Для цього уряд використовує універсальні інструменти регулювання інноваційного розвитку – податки, відрахування, дотації та субсидії.

Висновки

Отже, до фінансової складової механізму забезпечення інноваційної діяльності входять такі основні елементи, як державне фінансування, банківське та комерційне кредитування, зовнішнє інвестування, зокрема венчурне, та самофінансування, яке передбачає використання підприємствами власних коштів. Така структура цього механізму дозволяє мобілізувати всі наявні джерела фінансових ресурсів і спрямувати їх на створення умов для ефективної інноваційної діяльності та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.

Враховуючи, що фінансування інноваційного розвитку за рахунок коштів державного бюджету нині в Україні стримується з об'єктивних причин – у зв'язку з бюджетним дефіцитом, малим підприємствам при фінансуванні інноваційного розвитку потрібно активніше використовувати фінансові ресурси венчурних фондів, розвитку яких має сприяти український уряд. Також до цільового інвестування інноваційної діяльності має активніше долучитися банківський сектор.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Zianko V. V. Model of financial support for innovative activities of small enterprises / V. V. Zianko, L.O. Nikiforova, Dong Xinying // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2017. № 2 (50).
2. Лучко М. Р. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон – Тернопіль: ТНЕУ. – 2016. – 304 с.
3. Розвиток фінтеху в Україні [Електронний ресурс], режим доступу: <https://moneyveo.ua/ru/news/fintech-v-ukraine/>
4. Зянько В.В. Сутність та джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності малих підприємств / В.В. Зянько, Стасюк Н.Л., Дун Сін'їн // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2015. – № 4 – С. 57-62.

5. Тубалов В. С. Закономерности инновационного развития российских промышленных предприятий: мезоэкономический анализ: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В. С. Тубалов. – Москва, 2005. – 21с.
6. Зянько В.В. Суперечності розвитку інноваційного підприємництва в Україні та його фінансове забезпечення / В.В. Зянько // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. XI Міжн. наук.-практ. конф., 30-31 жовтня 2014р. / КНУ імені Тараса Шевченка. – К., 2014. – С.26-29.

Віталій Володимирович Зянько – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fk.zank@gmail.com

Дун Сіньїн – аспірант кафедри фінансів, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: dongxinying19891117@gmail.com

Zianko Vitalii V. - Doctor of Economics, Professor, Head of Finance, Vinnytsia National Technical University. Vinnitsa, e-mail: fk.zank@gmail.com

Dong Xinying — Post-Graduate Student of the Chair of Finance, Vinnytsia National Technical University. Vinnitsa. E-mail: dongxinying19891117@gmail.com

ОСНОВНІ ТОРГОВЕЛЬНІ БАР'ЄРИ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Питання сучасних міжнародно-економічних відносин актуальні із давнього часу. Вони почалися з міжнародної торгівлі на базі натурального обміну між окремими особами, сім'ями, племенами, народами. Об'єктами обміну були, як правило, надлишки окремих товарів та знаряддя праці.

На міжнародні економічні відносини впливають регулювання на міжнародному, регіональному, державному, які проявляються в міждержавних економічних, торгових, кредитних, валютних, митних і платіжних угодах та альянсах.

Ключові слова: торговельні бар'єри, МЕВ, міжнародна торгівля.

Abstract

The issues of modern international economic relations are relevant from a long time. They began with international trade on the basis of natural exchange between individuals, families, tribes, and peoples. Objects of exchange were, as a rule, surplus of individual goods and tools. The IEEs are influenced by regulation at the international, regional, state level, which are manifested in interstate economic, trade, credit, currency, customs and payment agreements and alliances.

Keywords: trade barriers, IEE, international trade

Вступ

Міжнародна торгівля зачіпляє економічні інтереси окремих верств населення і цілих країн, інтереси, які переплітаються найскладнішим чином і вступають в суперечність один з одним. Це і обумовлює необхідність цілеспрямованого впливу держави на торговельні відносини з іншими країнами за допомогою тарифів і нетарифних методів регулювання. При цьому держава має на меті створення найбільш сприятливих умов для розвитку національної економіки.

Незважаючи на членство в СОТ, розвинені країни використовують всі можливі способи і методи отримання додаткових вигод від міжнародної торгівлі, шляхом ведення протекціоністських заходів. Чимало відбулося торгових воєн з цього приводу, розміри втрат обчислюються десятками мільярдів доларів.

Метою роботи є дослідити сутність торговельних, тарифних та нетарифних бар'єрів. Визначити їх вплив на економіку в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження

Торгові бар'єри - англ. Trade Barrier, є обмеженнями, які встановлюються з метою усунення мотивації до імпорту або експорту певних товарів. Найбільш поширеними прикладами торгового бар'єру є встановлені урядом економічні інструменти, такі як митні тарифи або торгові квоти. Залежно від типу встановленого торгового бар'єру, різні галузі можуть зіткнутися з економічною не вигідністю продажу товарів і послуг на міжнародних ринках, або з не вигідністю імпортування іноземної продукції з метою подальшого продажу на місцевому ринку. У цілому методи регулювання зовнішньої торгівлі можна поділити на:

- тарифні (основані на використанні митного тарифу);
- нетарифні (квоти, ліцензії, субсидії, демпінг тощо) [4].

Торговий бар'єр зазвичай створює певний тип фінансового тягаря, який збільшує вартість експорту або імпорту певних товарів. Наприклад, високий митний тариф може зробити економічно не вигідним імпорту товарів, які були зроблені за межами країни, що збільшує можливість продажу товарів, вироблених усередині країни. У той же час, встановлення квот на кількість товарів і послуг, які можуть бути експортовані, змушує компанії до стимулювання зростання споживчого попиту всередині країни, що дозволяє зберегти гроші в національній економіці.

Хоча на перший погляд політика впровадження торгових бар'єрів може розцінюватися як негативний підхід, багато країн використовують її для валютного контролю, щоб спробувати зберегти торговий баланс. Тобто митні тарифи і квоти можуть використовуватися для структурування балансу між імпортом і експортом таким чином, щоб країна отримала найбільшу вигоду від всіх торгових операцій. Оскільки міжнародна торгівля є невід'ємною частиною сучасної економіки, торговий бар'єр може функціонувати як регулююча міра, яка буде перешкоджати тому, щоб економіка будь-якої країни стала занадто залежною від внутрішнього або міжнародного бізнесу. Мета полягає в тому, щоб створити рівноправний баланс в світовій торгівлі, який був би вигідний для кожної країни, сприяючи при цьому розвитку світової економіки.

Поряд з митними тарифами і квотами, існує інша група стратегій торгового бар'єру, яка відома як нетарифні бар'єри. Часто вони виражаються в тимчасових заборонах, які націлені на зниження зростаючого рівня безробіття або тимчасового накладення санкцій на час усунення торговельних розбіжностей між двома або більше країнами. Нетарифний торговий бар'єр може бути встановлений як протидія митному тарифу або квоті, яка вводиться іншою країною, або просто як міра захисту власної промисловості під час періоду, коли стихійне лихо або будь-який інший непередбачуваний фактор загрожує підірвати бізнес-інфраструктуру в країні [1].

Тарифні бар'єри - англ. Tariff Barriers, є митом, що накладається при імпорті та експорті товарів, яке ефективно створює перешкоди веденню міжнародної торгівлі. Тарифні бар'єри також іноді відомі як «обмежувачі імпорту», тому що вони знижують кількість товарів, які можуть бути імпортовані в країну. Багато міжнародних організацій, метою діяльності яких є спрощення та розвиток міжнародної торгівлі, розробляють міжнародні угоди, частково або повністю знімають тарифні і нетарифні бар'єри, що сприяє розвитку вільної торгівлі між країнами і безперешкодному обміну товарами.

Різні види митних зборів можуть бути накладені при перетині товарів міжнародних кордонів. Наприклад, в разі накладення пропорційного мита, імпортер повинен виплатити суму, яка розраховується як відсоток від вартості імпортованих товарів. Спеціальні тарифи представляють собою фіксовану суму, яка накладається на кожну одиницю імпортованих товарів, незалежно від їх вартості. У свою чергу екологічні тарифи представляють собою штрафні санкції за недотримання країною певних екологічних вимог. В Україні застосовуються такі види мита:

- адвалорне, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом;

- специфічне, що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом;

- комбіноване, що поєднує обидва ці види митного обкладення [5].

Для імпортерів тарифні бар'єри створюють перешкоди для ввезення товарів в країну. Імпортер може бути змушений ввозити менше товарів, тому що тарифні бар'єри змусять його підняти ціни, що знизить їх конкурентоспроможність і попит з боку споживачів. Митні тарифи створюються з метою прямого перешкодження імпорту, щоб дати додаткові можливості вітчизняним виробникам конкурувати з імпортерами, які ввозять імпортні товари за нижчою ціною, ніж може запропонувати вітчизняний виробник.

Протекціонізм, при якому країни просувають інтереси вітчизняних виробників шляхом введення обмежень для імпортерів, поширений у багатьох країнах. І хоча, з одного боку, він допомагає захистити національного виробника, з іншого боку, він створює перешкоди для експортних галузей економіки, оскільки політика протекціонізму носить, як правило, симетричний характер. Іншими словами, якщо країна А вводить мита на імпорту товарів з країни Б, то та, в свою чергу, вводить симетричні заходи по відношенню до імпорту з країни А. В результаті це може привести до торгової війни, яка завдасть шкоди економічному розвитку обох країн. Тому такі міжнародні торговельні організації, як Світова організація торгівлі (англ. World Trade Organization, WTO), сприяють усуненню тарифних бар'єрів, щоб скоротити митне тягар для імпортерів. Так само її метою є і усунення нетарифних бар'єрів, таких як імпортні квоти, що буде сприяти розвитку вільної торгівлі.

Швидше за все, деякі тарифні бар'єри будуть завжди існувати навіть в країнах, які відкриті для вільної торгівлі. Зміна структури митних тарифів, податків та інших пов'язаних з ними витрат є безперервним процесом, і країни іноді збільшують або знижують свою відкритість вільній торгівлі, радикально змінюючи свої тарифні і нетарифні бар'єри. Країни можуть також використовувати торгові бар'єри для досягнення своїх політичних цілей, щоб чинити тиск на інші країни і змінити їх поведінку. Наприклад, країна А може відмовитися імпортувати яловичину з країни Б, поки країна Б не продемонструє, що поставляється м'ясо, яке не заражене коров'ячим сказом.[2]

Нетарифний бар'єр - англ. Nontariff Barrier, є політикою або процедурою, що має на меті обмеження імпорту, але не є тарифом. Тарифи є урядовими податками на імпорт і експорт, які застосовуються, щоб управляти торговим балансом країни. Однак крім тарифів є широкий діапазон процедур, які можуть впливати на обмеження імпорту, наприклад, від зміни національних стандартів якості до введення важких у виконанні митних процедур.

Міжнародні торговельні організації намагаються дати раду розвитку вільної глобальної торгівлі або відкритого доступу до ринків без будь-яких обмежень. Наприклад, з точки зору вільної торгівлі у компанії в Китаї повинен бути безперешкодний доступ на німецький ринок і навпаки. Попит на продукти повинен бути єдиним вирішальним фактором, а споживачі повинні мати можливість приймати рішення про покупку на основі своїх власних потреб і переваг, а не програми національного уряду.

Незважаючи на те, що вільна торгівля теоретично є найвищим рівнем розвитку ринкового капіталізму, насправді країни намагаються захистити своїх власних виробників, зберегти робочі місця і забезпечити економічне зростання, так як економіка країни залежить від торгового балансу. Іншими словами, уряди прагнуть експортувати більше, ніж імпортувати, або, хоча б, досягти балансу. Якщо імпорт перевищує експорт, це може привести до падіння національного виробництва і негативно вплинути на економічне зростання. Зростаючий імпорт означає, що в національній економіці знижується кількість робочих місць і зростає безробіття.

Щоб керувати імпортом, уряд традиційно встановлює мита (тарифи). Оподаткування імпорту митом робить його більш дорогим і менш конкурентоспроможним на національному ринку. Митні тарифи є прямим і очевидним способом обмеження імпорту, а тому не підтримуються міжнародними торговими організаціями. Однак нетарифні бар'єри можуть привести до такого ж результату, як тарифні бар'єри, не встановлюючи певну державну політику щодо імпорту.

Всі нетарифні бар'єри можна згрупувати в три категорії:

бар'єри, які безпосередньо спрямовані на обмеження імпорту з метою захисту національних інтересів;

бар'єри, які є регуляторними та надають певний ефект на обмеження імпорту; непрямі бар'єри.

Перша категорія нетарифних бар'єрів безпосередньо прагне обмежувати імпорт, щоб захистити важливі національні інтереси, такі як збереження певної галузі, або захист громадських інтересів, таких як зниження безробіття. Прикладом нетарифного бар'єру є дотації експортерам або додаткові митні збори на імпорт.

Друга категорія включає нетарифні бар'єри, які є регулюючими і мають ефект обмеження імпорту. Ці бар'єри в рівній мірі відносяться до національних і іноземних компаній, але зазвичай вони створюють більше перешкод для іноземних компаній, оскільки вони повинні відповідати стандартам, прийнятим в іншій державі. Прикладом бар'єру цього типу є стандарти якості та безпеки для дитячих іграшок, які впроваджені в одній країні, але важкі в реалізації для імпортерів.

Непрямі нетарифні бар'єри відносяться до третьої категорії. Вони являють собою будь-яку міру, яка не є торговим обмеженням, але має такий ефект на імпорт. Прикладом можуть служити місцеві закони, звичаї і традиції, які мають ненавмисний ефект перешкоджання купівлі іноземної продукції [3].

Висновки

Таким чином, ми розглянули сутність торговельних бар'єрів і застосування їх розвиненими країнами. З усього вищевикладеного можна зробити певні висновки.

Зовнішньоторговельна політика - це сукупність державних методів регулювання зовнішньої торгівлі. Принципами зовнішньоторговельної політики є протекціонізм і вільна торгівля. Але в

чистому вигляді вони не зустрічаються. Торгові бар'єри виступають у формі захисних мит, квот, нетарифних бар'єрів і "добровільних" обмежень експорту.

Незважаючи на загальну лібералізацію міжнародної торгівлі, розвинені країни використовують різні торговельні бар'єри для захисту внутрішнього ринку. Проте, провівши аналіз, ми з'ясували, що використання торгових бар'єрів і протекціонізму несе в собі найгірші наслідки і величезні витрати і втрати для суспільства, вільна ж торгівля сприяє економічному зростанню і збільшенню загальних обсягів виробництва в світі і раціональному розподілу та використанню внутрішніх і світових ресурсів.

Але все ж є такі аргументи на захист протекціонізму як національна безпека, захист національної промисловості, життя і здоров'я населення, навколишнього середовища, зростання конкурентних переваг країн-імпортерів. Таким чином, країни будь-якими засобами прагнуть створити умови в першу чергу для розвитку національних економік.

Також мають місце і політичні мотиви, які часом і зовсім розходяться з цілями вільної торгівлі. В результаті виявляється, що політичні реалії нерідко викликають більше підвищення тарифних і нетарифних бар'єрів, ніж це можна було б виправдати громадським добробутом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Словарь инвестора. Торговые барьеры [Електронний ресурс] - Режим доступу <http://allfi.biz/glossary/eng/T/trade-barrier.php>
2. Словарь инвестора. Тарифные барьеры [Електронний ресурс] - Режим доступу <http://allfi.biz/glossary/eng/T/tariff-barriers.php>
3. Словарь инвестора. Нетарифные барьеры [Електронний ресурс] - Режим доступу <http://allfi.biz/glossary/eng/N/nontariff-barrier.php>
4. Передрій О. Міжнародні економічні відносини : Навчальний посібник / О. Передрій, МОНУ, Закарпатський держ. ун-т. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.-273 с.
5. Столяр В.М. Митно-тарифне регулювання : навчальний посібник / Н. В.Пономарьова, Т. В.Столяр, О. В. Павленко, В. М. Нефьодов, О. М. Шептура: Навчальний посібник. – Харків: ХНАДУ, 2010. – 204 с.
6. Гега П.Т. Основи податкового права: Навч. посіб. / Гега П.Т., Доля Л.М. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 302 с.
7. Кластери в економіці України : монографія / за наук. ред.. М. П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, ФОП Мельник А. А., 2014 – 1170 с.

Олена Віталіївна Лукашенко - студентка групи МОф-156., факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: lev.photographer@gmail.com

Науковий керівник: **Ірина Юріївна Єніфанова** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Elena V. Lukashenko – Student, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: lev.photographer@gmail.com

Supervisor: **Iryna Yu. Yepifanova** - Cand. Sc. (Econ), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі досліджено поняття ліквідності та платоспроможності підприємства, розглянуто їх сутність та запропоновано заходи по удосконаленню управління платоспроможністю

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, кредит, борг, коефіцієнт ліквідності

Abstract

In this work, investigates the concept of liquidity and solvency of the enterprise, considers their essence and proposes measures to improve solvency management

Keywords: liquidity; payment ability; financial stability; credit; debt; liquidity ratio

Вступ

Ліквідність та платоспроможність підприємства, в умовах політичної нестабільності та економічної кризи є дуже важливою умовою для їх господарської діяльності. Для того, щоб вижити в сучасних умовах, підприємствам необхідно контролювати та постійно поліпшувати фінансові показники. Дослідженням управління ліквідності та платоспроможності займався ряд як зарубіжних вчених-економістів, таких як: Мазаракі А.А., Крейніна М. М., Абрютіна М. С., Дж. К. Ван Хорн, Дж. Депалленса, так і вітчизняних, серед яких: Андрущак Є. М., Тарасенко Н. В., Зянько В. В., Фурик В. Г., Мельник В. М. Метою роботи є обґрунтування напрямів покращення управління ліквідністю та платоспроможністю та висвітлення факторів, які впливають на ліквідність.

Результати дослідження

В сучасних умовах при ринковій економіці, одним з найважливіших показників фінансового стану вважають ліквідність. Тому для ефективного функціонування та розвитку, а також для уникнення банкрутства кожне підприємство має дбати про хороші показники ліквідності та платоспроможності.

Платоспроможність – здатність держави, юридичних і фізичних осіб повністю виконувати свої зобов'язання щодо платежів, наявність у них для цього необхідних коштів[1].

Ліквідність підприємства – це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань. Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості[2].

Під ліквідністю розуміють спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрат їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів за мірою настання їх строків і швидкість здійснення цього перетворення. Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність підприємства. У той же час, ліквідність характеризує не тільки поточний стан підприємства (поточну платоспроможність), але й перспективний – фінансову стійкість.

Ліквідність і платоспроможність подібні між собою поняття, проте не однозначні, оскільки платоспроможність – це здатність підприємства розраховуватись за борговими зобов'язаннями на конкретний момент, а ліквідність відображає не тільки поточний стан, але й перспективу[3].

Основними показниками, на основі яких можна визначити платоспроможність підприємства, є: - коефіцієнт автономії або його ще називають коефіцієнтом фінансової незалежності; - коефіцієнт фінансового левериджу;

- коефіцієнт забезпеченості власними коштами; -коефіцієнт фінансової стійкості;
- коефіцієнт покриття або платоспроможності.

Основними показниками ліквідності можна вважати:

- загальний коефіцієнт ліквідності, або коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності). За його допомогою ми можемо отримати загальну оцінку платоспроможності підприємства. Він відображає, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань.
- коефіцієнт швидкої ліквідності. Він схожий до загального коефіцієнту ліквідності, але з розрахунку виключені виробничі запаси.
- коефіцієнт абсолютної ліквідності, який показує, яку частину короткострокових зобов'язань можна негайно погасити при необхідності.

Усі активи підприємства залежно від їх ліквідності можна поділити на такі групи:

1. Абсолютно ліквідні активи (Absolute liquiditi assets) – суми усіх статей грошових коштів, які можуть бути використані для здійснення поточних розрахунків негайно.
2. Активи, що швидко реалізуються (Cast and marketable securities) – це активи, для перетворення яких у наявні кошти потрібен певний час: дебіторська заборгованість, строк погашення якої не більше одного року, запаси готової продукції, товари покупні.
3. Активи, що повільно реалізуються – це виробничі запаси, а також різні витрати.
4. Активи, що важко реалізуються – це активи, призначені для використання і господарській діяльності протягом тривалого періоду[4]

Щодо політики управління платоспроможністю на підприємстві, то вона має включати наступні заходи:

- орієнтація на більше число дебіторів для мінімізації ризику несплати одним або декількома великими дебіторами;
- встановлення ліміту на максимальну суму кредиту, а також термінів, на які кредити будуть надані;
- внесення в договір пункту про санкції за порушення умов співпраці;
- слідкування за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості;
- надання знижок дебіторам за умови дострокового погашення позики;
- страхування ризиків;
- оцінка ділової репутації і платоспроможності дебіторів;
- створення резерву сумнівних боргів;
- створити спеціальний підрозділ для регулювання дебіторської заборгованості, або скористатись послугами аутсорсингових компаній.

Висновки

Ліквідність – це платоспроможність постачальника і його здатність забезпечити своєчасне виконання боргових зобов'язань. Ліквідність – це спроможність ринку реалізувати цінні папери без істотної зміни цін.

Управління платоспроможністю підприємства ми можемо представити як процес управління активами і пасивами підприємства, до яких відносять: грошові кошти, дебіторську та кредиторську заборгованість, запаси, позаоборотні активи, залучені ресурси та власний капітал. На сучасному етапі дуже важливою є така характеристика, як платоспроможність, тому що діяльність підприємств ускладнюється тривалою кризою неплатежів, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості. Тому аналіз платоспроможності є надзвичайно важливим показником для забезпечення подальшої діяльності та розвитку підприємства на конкурентному ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фінанси підприємств : практикум / Фурик В. Г., Зянько В. В., Вальдшміт І. М. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 87 с.

2. Фінанси підприємств. Непочатенко О.О.: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2013 – 363с.
3. Грабовецький Б. Економічний аналіз / Б. Грабовецький. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 256 с
4. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. - Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Вероніка В'ячеславівна Шаповалюк – студентка групи МОФ-146, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: shapovalyuk97@gmail.com

Науковий керівник: **Василь Григорович Фурик**– канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Veronika V. Shapovalyuk - Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: shapovalyuk97@gmail.com

Supervisor: **Vasyl Gr. Furik**- Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ОСОБЛИВОСТІ СФЕРИ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі досліджено поняття фінансового планування підприємства, розглянуто його сутність та складові, а також проаналізовано методичні підходи до оцінювання планування фінансової діяльності підприємства

Ключові слова: фінансове планування, суть, методи, складові, показники

Abstract

In the work the concept of financial planning of the enterprise is investigated, its essence and components are considered, as well as methodical approaches to the estimation of planning of financial activity of the enterprise are analyzed

Keywords: financial planning, essence, methods, components, indicators

Вступ

Фінансове планування на підприємстві відіграє особливу роль в забезпеченні фінансової стабільності, оскільки воно пов'язане з ресурсним чинником – формуванням, розміщенням і використанням фінансових ресурсів та отримання прибутку на вкладений у господарську діяльність капітал. Саме в процесі фінансового планування економічно обґрунтовується потреба підприємства у капіталі, створюються передумови фінансової стабільності підприємства. Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти фінансового планування досліджуються такими українськими та зарубіжними вченими як В.Зянько, І. Бланком, В. Борисовою, Г. Висоцьким, В. Опаріним, О. Орловим, І. Полтьєвою, О. Терещенком, В. Тропіною, І. Хомою, М. Алексєєвим, В. Бочаровим, Р. Брейлі.

Метою роботи є визначення особливості сфери планування фінансової діяльності підприємств.

Результати дослідження

Фінансове планування як важлива складова механізму фінансової системи та одна із функцій управління підприємством набуває актуальності за сучасних умов, коли суттєвим для діяльності є вплив глобалізації, поступової інформатизації суспільства та його інноваційного розвитку.

Фахівці з теорії фінансів розглядають фінансове планування як процес розроблення і затвердження фінансових планів як засобу збалансування фінансових потреб і можливостей. Фінансовий план того чи іншого суб'єкта відображає його фінансову діяльність, тобто процес формування доходів і здійснення витрат.

О.П. Кириленко визначає фінансове планування як один з елементів діяльності, пов'язаної з управлінням фінансами, складову частину всього народногосподарського планування. Об'єктом фінансового планування виступають фінансові ресурси, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового національного продукту, найважливішими серед них є прибуток, амортизаційні відрахування, податки, обов'язкові збори в цільові фонди та ін. Фінансовий план — це план формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. Особливість фінансових планів — вони складаються виключно в грошовій формі[1, с.56].

На думку Зянька В.В., фінансове планування — це визначення обсягу фінансових надходжень і фінансових витрат підприємства, що забезпечать його господарську діяльність на певний період.

Фінансові плани, як органічна складова виробничої діяльності підприємств, базуються і складаються на основі планів випуску продукції (надання послуг), покликані забезпечити успішне

виконання виробничих завдань. [2, с.236]. Це і є основне завдання фінансового планування. Іншими варіативними завданнями, що вирішуються під час фінансового планування, є:

- Виявлення внутрішніх резервів збільшення власного капіталу і прибутку за рахунок розширення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності і, передусім, за рахунок прискорення розрахунків за відвантаженою і отриману продукцію;
- Зниження собівартості виробництва товарів та надання послуг;
- Своєчасне забезпечення підприємства і його підрозділів сировинними і енергетичними ресурсами;
- Виявлення шляхів найбільш ефективного вкладення свого капіталу, підвищення рентабельності виробництва і за рахунок впровадження сучасної техніки і передових технологій;
- Оперативне залучення інвестицій і банківських кредитів з метою поліпшення якості продукції та зростання обсягів виробництва;
- Забезпечення своєчасності розрахунків з бюджетом і банківською системою, міжнародними фінансовими організаціями, інвесторами.

Основний метод, який застосовують під час планування фінансової діяльності, - це балансовий метод.

На сьогоднішній день, проблемами фінансового планування на вітчизняних підприємствах є:

- непристосованість більшості облікових і звітних документів для фінансового аналізу;
- переважання витратного методу ціноутворення;
- не завжди проводиться аналіз беззбитковості продажів;
- відсутність можливості визначення потреби у фінансуванні діяльності підприємства через недоведення загальноекономічного планування до фінансового[3, с.96].

Слід зазначити, що в сучасних ринкових умовах діють фактори, що обмежують використання фінансового планування на підприємствах, а саме:

- 1) високий ступінь невизначеності на українському ринку, пов'язаний з триваючими глобальними змінами у всіх сферах громадського життя;
- 2) відсутність ефективної діючої нормативно-правової бази в сфері внутрішньо фірмового фінансового планування;
- 3) обмеженість фінансових можливостей для здійснення фінансових розробок в галузі планування на підприємствах;
- 4) недовіра керівників підприємств до методів та прийомів фінансового планування.

Вирішення наведених проблем створить умови для розвитку й ефективного функціонування бізнесу, а також сприятиме перетворенню підприємництва в одну з рушійних сил на шляху до ринку.

Висновки

Проаналізувавши все вищезазначене, можна сказати, що фінансове планування господарської діяльності на сучасному етапі розвитку економіки є важливим напрямком управління діяльністю підприємства. За своїм змістом фінансове планування є особливою сферою економічної діяльності господарюючих суб'єктів з обґрунтування ефективності управлінських рішень у питаннях господарської діяльності щодо їх фінансового забезпечення, оптимізації передбачуваних витрат і отриманих високих фінансових результатів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Зянько В.В. Фінанси підприємств. Частина 2: навч.посіб. /Зянько В.В., Фурик В.Г., Вальдшмідт І.М. – Вінниця, ВНТУ, 2016-144с.
2. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємства : навч. посіб. / Р. А. Слав'юк. — К. : ЦУЛ, 2002. — 323 с
3. Партій Г. О. Фінанси підприємства : навч.посіб. / Г. О. Партій, А. Г. Загородній. – Л. : ЛБІ НБУ, 2003. – 132 с.
4. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Тетяна Олександрівна Дудник – студентка групи МОФ-146, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fm.mof14b.dydnik@gmail.com

Науковий керівник: **Василь Григорович Фурик** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Tetana O. Dydnik - Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: fm.mof14b.dydnik@gmail.com

Supervisor: **Furyk Wasyl G.** - Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ МОНЕТАРНИХ ПОКАЗНИКІВ В УКРАЇНІ

Анотація

Непередбачуваність та мінливість монетарних показників негативно впливає на якість управління економічними процесами в країні. Саме тому аналіз динаміки монетарних показників з метою їх підтримання на оптимальному рівні для економіки України є актуальною проблемою монетарної політики.

Ключові слова: монетарна політика, монетарні показники, грошові агрегати, грошово – кредитна політика, грошова маса.

Abstract

The unpredictability and variability of monetary indicators negatively affects the quality of economic processes in the country. That is why the analysis of dynamics of monetary indicators in order to maintain them at an optimal level for the ukrainian economy is an actual problem of monetary policy.

Keywords: monetary policy, monetary indicators, monetary aggregates, monetary - credit policy, money supply.

Сучасні економічні умови характеризуються активізацією трансформаційних процесів і тому важливу роль у досягненні економічного розвитку України відводиться грошово-кредитній політиці. Сутнісна характеристика грошово-кредитної політики розкривається через монетарні показники, що характеризують стан грошового обігу. Одним із таких показників є величина і структура грошової маси. Структуру грошової маси розкривають грошові агрегати. Відповідно до методологічних правил НБУ виділяють грошові агрегати наступного складу: М0 – включає готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями; М1 – включає грошовий агрегат М0 та переказні депозити в національній валюті; М2 – включає грошовий агрегат М1 та переказні кошти в іноземній валюті й інші депозити; М3 – включає грошовий агрегат М2 та цінні папери, крім акцій. Грошовий агрегат М3 є показником грошової маси в країні [1, с. 49].

За даними офіційної статистики НБУ розрахуємо темпи змін грошових агрегатів в Україні протягом 2012-2016 років та занесемо їх у табл. 1.

Таблиця 1 - Динаміка грошових агрегатів в Україні у 2012-2016 рр. [2,3]

Рік	М0, млн. грн	М1, млн. грн	М2, млн. грн	М3, млн. грн	Пито- ма вага М0 до М3, %	Пито- ма вага М1 до М3, %	Темп росту М0, %	Темп росту М3, %	Абсо- лютне відхи- лення показ- ника М0, млн. грн	Абсо- лютне відхилен- ня показник а М3, млн. грн.
2012	203200	323200	771100	773200	26,3	41,8	-	-	-	-
2013	237800	383900	906300	909100	26,2	42,2	116,7	117,6	34600	135900
2014	282950	435500	955300	956700	29,6	45,5	119,0	105,2	45100	47600
2015	282670	472220	993810	994060	28,4	47,5	99,9	103,9	-280	37860
2016	314390	529930	1102390	1102700	28,5	48,1	111,2	110,9	31720	108640

Аналіз співвідношення готівкової та безготівкової частин грошової маси є необхідним при дослідженні грошових агрегатів, оскільки, чим нижча частка наявних в обороті готівкових грошей у загальній грошовій масі, тим ефективніше діє національна грошова система. Вважається, що частка готівки в структурі грошової маси не повинна перевищувати 7%. Станом на 1 січня 2017 року в Україні 28,5% грошової маси обертається поза банками і не контролюється банківською системою, що є негативним явищем. Грошовий агрегат М1 характеризує частину грошової маси, яка використовується для розвитку національної економіки. Як показують розрахунки, співвідношення наявних в обороті готівкових грошей й вкладів економічних суб'єктів в національній валюті і грошової маси в країні протягом 2012-2015 років поступово збільшувалось. У 2016 році в Україні даний показник значно зріс (на 6,3 в. п.) і склав 48,1 %. Це свідчить про те, що все ж таки значна маса грошей в Україні може виступати у якості кредитного ресурсу.

Показник співвідношення готівкових коштів (M0) до ВВП визначає безпеку функціонування грошового ринку, нормативне значення якого не повинно перевищувати 4% [4, с. 84]. В табл. 2 наведено співвідношення M0 до ВВП.

Таблиця 2 - Динаміка співвідношення наявної в обороті готівки і показника ВВП та коефіцієнта монетизації в Україні у 2012- 2016 рр. [2,3]

Рік	M0, млн.грн	M2, млн. грн	ВВП млн. грн	Співвідно-шення M0 до ВВП, %	Коефіцієнт монетизації економіки	Темп росту рівня монетизації економіки, %
2012	203200	771100	1408889	14,42	54,73	-
2013	237800	906300	1454931	16,34	62,29	113,81
2014	282900	955300	1566728	18,06	60,97	97,89
2015	282670	993810	1979458	14,28	50,21	82,35
2016	314390	1102390	2383182	13,19	46,26	92,13

Аналіз даних табл. 2, показує, що показник співвідношення M0 до ВВП, не відповідає нормативному значенню і значно його перевищує, і протягом 2012-2014 рр. має тенденцію зростання, а у 2016 р. він знизився на 1,23 в.п в порівнянні з 2012 р.

Для оцінки ступеня забезпеченості економіки грошовими коштами використовується коефіцієнт монетизації економіки. Динаміка зміни рівня монетизації вітчизняної економіки має тенденцію до зниження. Як видно з наведених у табл.2 даних, найбільше значення показника монетизації економіки в Україні протягом 2012-2016 рр. спостерігається у 2013 році – 62,29%, а найменше у 2016 році – 46,26%. Нормальне значення цього показника знаходиться в межах 70-80%. Отже, рівень монетизації національної економіки є недостатнім, а його збільшення до зазначеного рівня є одним із головних стратегічних завдань Національного банку України.

Стан вітчизняної економіки характеризує показник швидкості обігу грошової маси, який демонструє насамперед інтенсивність використання запасу грошей в обороті для оплати товарів та послуг, що реалізуються. Значення показника швидкості обігу грошей вважається достатнім у випадку, якщо кожна грошова одиниця обертається приблизно 2 рази за рік [4, с. 85].

Таблиця 3 - Динаміка швидкості обігу грошей в Україні України у 2012-2016 рр. [2,3]

Рік	M3, млн. грн	ВВП млн.грн	Швидкість обігу грошей
2012	773200	1408889	1,822153
2013	909100	1454931	1,600408
2014	956700	1566728	1,637638
2015	994060	1979458	1,991286
2016	1102700	2383182	2,161224

Як видно із даних, що наведено в табл.3 значення показника швидкості обігу грошової маси в Україні у 2012-2016 рр. знаходиться в межах нормативного значення.

Висновки

Проведений аналіз зміни динаміки монетарних показників в Україні за період 2012-2016 рр. показав, що на сьогодні в Україні 29,6% грошової маси обертається поза банками і не контролюється банківською системою, що є негативним явищем. Найвагомішою причиною зростання частки наявних в обороті готівкових грошей є втрата довіри юридичних і фізичних осіб до банківської системи. Показник співвідношення M0 до ВВП, не відповідає нормативному значенню. Значення показника швидкості обігу грошей вважається достатнім оскільки національна грошова одиниця обертається приблизно 2 рази на рік. Для формування ефективної грошово – кредитної політики необхідні дослідження проблем монетизації економіки, що сприятимуть розробки дієвого механізму наповнення економіки грішми з урахуванням нестабільності національної грошової одиниці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гроші і кредит [Текст]: підруч. / за заг. ред. О. М. Колодізева, В. Ф. Колесніченко : М-во освіти і науки України. – К. : Знання, 2010. – 615 с.
2. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833.
3. Основні показники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Педерсен І. О. Оцінка стану грошової маси в Україні / І. О. Педерсен // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2012. – № 6. – С. 83-87.

Бєлан Ангеліна Вікторівна – студент групи 1МФК-17м, факультет менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Науковий керівник: **Коваль Наталія Олегівна** – к.е.н., Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Bielan Anhelina V. - Faculty of management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Supervisor: **Koval Nataliia O.** - Candidate of Economics, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

¹Вінницький національний технічний університет

Анотація

Визначено сутність інвестиційної привабливості, охарактеризовано основні чинники впливу на неї та обґрунтовано необхідність підвищення інвестиційної привабливості українських підприємств.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, чинники інвестиційної привабливості.

Abstract

The essence of investment attractiveness is determined, the main factors of influence on it are characterized and the necessity of increase of investment attractiveness of Ukrainian enterprises is substantiated.

Keywords: investments, investment activity, investment attractiveness, factors of investment attractiveness.

Вступ

У нинішніх умовах ринкової економіки, кожне комерційне підприємство зацікавлене у підвищенні рівня інвестиційної привабливості, оскільки прагне розвивати виробництво, підвищувати конкурентоспроможність і залучати ресурси на інвестиційному ринку на кращих умовах. Залучення достатніх інвестицій для вітчизняних підприємств є однією з ключових умов їх економічного розвитку, оскільки дозволить підвищити фінансовий потенціал.

Дослідженням сутності інвестиційної привабливості та визначенням чинників впливу на неї присвячено праці таких науковців, як: Л. Алексеєнко [1], Д. Аранчій, С. Гончаренко [2], А. Гончарук [4], О. Короткова [7], Н. Кушнір [8] та ін. Проте, за сучасних динамічних умов господарювання змінюються як чинники впливу на інвестиційну привабливість, так і самі чинники, тому процес їх дослідження не можна вважати завершеним.

Мета дослідження – охарактеризувати основні чинники, що впливають на формування інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, що дозволить ефективніше управляти рівнем їх інвестиційної привабливості.

Результати дослідження.

Потреба господарюючих суб'єктів в регулярних інвестиціях потребує формування таких умов і, відповідно, досягнення таких результатів їх економічної діяльності, які б зацікавили інвесторів. Ступінь інвестиційної привабливості є своєрідним індикатором, комплексною характеристикою, яка дає можливість зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність та доцільність вкладення коштів саме в цей об'єкт. Подальше розширення та вдосконалення виробництва, спрямування наявних матеріальних та фінансових ресурсів на забезпечення конкурентоспроможності продукції є основою формування інвестиційної привабливості підприємства та запорукою його ефективного та результативного функціонування.

В економічній літературі досі не вироблений єдиний підхід щодо розуміння сутності поняття «інвестиційна привабливість». Виділяють дві сутнісні характеристики інвестиційної привабливості підприємства [4]: як інвестиційну привабливість об'єкта інвестування, під якою слід розуміти інтегральну характеристику підприємства з точки зору його фінансового стану та можливостей розвитку техніко-економічного та організаційного рівня виробництва, соціальної безпеки й інформаційної забезпеченості тощо; інвестиційну привабливість як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись залежно від цілей інвесторів, виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти, економічного розвитку підприємства впродовж певного періоду.

Аналіз інвестиційної привабливості підприємства здійснюють на основі таких фінансових

показників, як: фінансова стійкість, прибутковість, ліквідність активів та оборотність активів [9].

Для успішного управління інвестиційною привабливістю потрібно усвідомити, що на її формування мають вплив певні чинники, дія яких у своїй сукупності підвищує її або навпаки – знижує.

Н. А. Корнева поділяє чинники впливу на інвестиційну привабливість на такі групи: економічні, політичні, організаційно-правові, законодавчі, соціальні і соціокультурні, екологічні, виробничі, інноваційні, інфраструктурні, споживчі, кримінальні, фінансові, ресурсно-сировинні, трудові, інституціональні [6].

В. М. Гончаров, М. М. Білоусова, Н. М. Гуляєва та Н. К. Рябченко сукупність чинників, що впливають на інвестиційну привабливість, розділили на зовнішні та внутрішні, або на чинники прямої та непрямой дії. До внутрішніх чинників впливу на інвестиційну привабливість підприємства віднесено [3, 5]:

- технічний чинник, який характеризує наявність основних засобів, їх структуру, вік та рівень використання, ступінь зношеності та виробничу потужність, продуктивність та відповідність використовуваних виробничих технологій світовим стандартам тощо;

- трудовий чинник, який передбачає аналіз структури, професійно-кваліфікаційного складу працівників підприємства, продуктивність праці та резерви її зростання, рівень та умови оплати праці тощо;

- організаційний чинник, який описує організацію виробничого процесу у часі та просторі, а також розглядає методи організації виробництва та ступінь його автоматизації;

- ресурсно-сировинний чинник, дає можливість оцінити доступність підприємства до сировинних джерел тощо;

- комерційний чинник базується на аналізі теперішньої та потенційної місткості ринку, дає можливість оцінити та спрогнозувати обсяги діяльності та потреби в інвестиційних ресурсах;

- фінансово-аналітичний чинник допомагає оцінити стан ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності господарюючого суб'єкта;

- чинник конкурентоспроможності характеризує можливість підприємства успішно господарювати, виробляти конкурентоспроможну продукцію та утримувати конкурентні позиції на ринку;

- інноваційний чинник визначає кількість інновацій, впроваджених в цілому на підприємстві в галузі техніки та технологій, організації виробничих процесів, продукції, управлінні тощо;

- виробничий чинник оцінює в цілому ефективність виробничої діяльності підприємства, а саме завантаженість основних засобів, ефективне використання будівель та споруд, логістичні процеси всередині підприємства, ефективність виробничої інфраструктури тощо;

- споживчий чинник дає оцінку цінності продукції підприємства для споживачів, яка базується на її якості та конкурентоспроможності.

До зовнішніх чинників віднесено [10]:

- географічний чинник, що характеризує діяльність підприємства щодо розміщення його відносно основних шляхів сполучення, комунікацій, близькість до сировинної бази, оцінює вплив зайнятості та безробіття в регіоні на діяльність підприємства, вартість оренди землі;

- екологічні чинники показують відповідність основним екологічним законодавчим на нормативним актам, санітарно-гігієнічним нормам з метою зменшення негативного впливу на довкілля у вигляді викидів відходів виробництва;

- правові чинники дають можливість оцінити доцільність інвестування враховуючи чинні норми оподаткування, наявність податкових пільг, вільних від податків зон, амортизаційну політику держави, умови одержання кредитів тощо;

- грошово-кредитні чинники дають можливість оцінити рівень інфляції, стабільність національної валюти, банківської системи, механізмів експортно-імпорتنих операцій, фінансової стабільності держави;

- політичні чинники характеризують стабільність політичної системи, частоту зміни уряду, кількість та гостроту політичних скандалів, ступінь довіри до влади тощо;

- законодавчі чинники визначаються дією норм законодавчих актів загальних та галузевих, які впливають на діяльність підприємства, що призвані захищати права інвесторів;

- соціальні чинники визначаються такими факторами як культурні настанови, менталітет, смаки та

уподобання споживачів, купівельна спроможність населення.

Звичайно ж, на інвестиційну привабливість підприємств, окрім вище перерахованих загально-економічних чинників, вагомий вплив чинять чинники, зумовлені специфікою господарської діяльності тієї галузі, в якій працює підприємство.

Схематично вплив економічних чинників на інвестиційну привабливість підприємств кондитерської галузі наведено на рис. 1.1.



Рис.1.1 – Схема впливу умов на привабливість підприємства

З рис.1.1 видно, що інвестиційна привабливість підприємства кондитерської галузі залежить насамперед від таких чинників:

- наявності в підприємства перспектив подальшого розвитку;
- ефективності здійснюваної підприємством маркетингової діяльності;
- ефективності використання підприємством власних та залучених інвестиційних ресурсів;
- результативності здійснюваної підприємством фінансово-господарської діяльності.

Загалом масив показників за допомогою яких визначають ефективність використання інвестиційних ресурсів є досить репрезентативним і суттєво впливає на інвестиційну привабливість підприємств кондитерської галузі [1].

Інвестори завжди прагнуть отримати інформацію не лише про ті чинники, які покращують інвестиційну привабливість об'єкта інвестування, але й про ті, які негативно впливають на інвестиційну привабливість підприємства.

Кожне підприємство може потерпати від низки негативних чинників, що призводять до втрати прибутку інвестором. До таких чинників належать:

- некваліфікований менеджмент підприємства;
- неефективна структура активів;
- неправильна оцінка фінансово-економічного стану партнерів;
- нестабільне фінансове становище підприємства;
- низька кваліфікація керівництва підприємства тощо.

Прийняття інвестиційних рішень завжди пов'язане з ризиком, який переслідує інвестора та підприємця на кожному кроці. Зрозуміло, що чим меншим буде ризик, тим вищою буде інвестиційна привабливість підприємства, і навпаки. Щоб зменшити рівень економічного ризику, інвестор прагне отримати якомога повнішу інформацію про об'єкт інвестування, галузь, регіон а також умови господарювання, які суттєво впливають на показник привабливості підприємства.

Крім ризиків, які виникають під час інвестування, велике значення відіграють ризики, які притаманні окремому виду діяльності та кожній галузі. Нинішній стан справ в економіці України свідчить про високий рівень впливу на її інвестиційну привабливість та розвиток ризиків внутрішнього та зовнішнього характеру відносно всіх потенційних об'єктів інвестування.

Висновки

Отже, інвестиційну привабливість підприємства можна розглядати як з точки зору його фінансового стану, можливостей розвитку, соціальної безпеки, інформаційної забезпеченості тощо, так і як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись залежно від цілей, які ставить перед собою інвестор.

Залучення інвестицій є необхідним процесом для відродження та досягнення підприємством

вищого рівня конкурентоспроможності, так як інвестиційно привабливе підприємство спонукає інвесторів приймати позитивне рішення щодо довгострокових вкладень у його капітал для подальшого розвитку й підвищення рентабельності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алексєєнко Л. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Л. Алексєєнко // Економічний форум. – 2009. – № 3. – С. 94–102.
2. Аранчій Д. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу / Д. Аранчій, С. Гончаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 3. – Т. 2. – С. 59–64.
3. Гончаров В. М. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність та фактори впливу/ В. М. Гончаров, М. М. Білоусова – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.../31.pdf>
4. Гончарук А. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління / А. Гончарук, А. Яцик // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 4. – С. 29–33.
5. Гуляєва Н. М. Сутнісні ознаки інвестиційної привабливості підприємства: факторна природа формування / Н. М. Гуляєва, Н. К. Рябченко// Вісник Запорізького національного університету. – №1(13). – 2012. – С. 22-28.
6. Корнева Н. А. Методичні підходи до побудови комплексної інтегральної оцінки інвестиційної привабливості на регіональному рівні / Н. А. Корнева // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2(68). – С. 106-111.
7. Короткова О. Інвестиційна привабливість підприємства та методика її оцінювання / О. Короткова // Ефективна економіка. – 2013. – № 6. – С. 32–36.
8. Кушнір Н. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства та недоліки деяких існуючих методик / Н. Кушнір, Ю. Мужук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 2 (50). – С. 110–118.
9. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: монографія / [І. О. Бланк та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. О. Бланка; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К. : КНТЕУ, 2011. - 343 с.
10. Спіфанова І. Ю. Сутність інвестиційного потенціалу підприємства / Спіфанова І. Ю., Бардадин О. А. // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. - №14. – С. 39-42.

Олександр Едуардович Слободянюк – студент групи МОФ-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: shurka94@ukr.net

Науковий керівник: **Віталій Володимирович Зянько** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Oleksandr E. Slobodianiuk – Student, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: shurka94@ukr.net

Supervisor: **Vitalii V. Zianko** - Doctor of Economics, Professor, Head of Finance, Vinnytsia National Technical University. Vinnitsa.

ІНТЕРНЕТ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено особливості та перспективи розвитку Інтернет-маркетингу, виявлено специфіку та параметри маркетингових комунікацій, здійснюваних онлайн.

Ключові слова: інформація, Інтернет-маркетинг, онлайн-комунікації, Інтернет-ресурс, електронний ринок.

Abstract

The peculiarities and prospects of Internet marketing development were explored, the specifics and parameters of marketing communications realized on-line were revealed.

Keywords: information, Internet marketing, online communication, Internet resource, electronic market.

Вступ

У сучасному світі глобальна мережа стала однією із ключових медіа для бізнесу, що спричинило створення нового напрямку в сучасній концепції маркетингу – Інтернет-маркетингу. Впровадження комплексу Інтернет-маркетингу дозволяє сучасним підприємствам автоматизувати процес взаємодії з клієнтами, надаючи індивідуальне обслуговування в зручний час, ефективно організувати зворотний зв'язок, оперативно отримувати маркетингову інформацію і на цій основі приймати ефективні, обґрунтовані маркетингові рішення, проводити високоефективні рекламні кампанії. Останнім часом можна простежити тенденцію, коли штат комерційних підприємств все частіше поповнюється фахівцями, найнятими винятково для вирішення різних маркетингових завдань із застосуванням електронних технологій. Отже використання новітніх технологій Інтернет-маркетингу сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, а для деяких ринків з часом може стати бар'єром виходу на ринок.

Метою даної роботи є визначення характерних особливостей Інтернет-маркетингу та його переваги порівняно з класичними видами маркетингу.

Результати досліджень

У ХХІ столітті світ переходить на електронний цифровий формат. Зникають всі обмеження на збереження й використання інформації. Людське суспільство стає інформаційно насиченим, а інформація – основним продуктом, з яким буде мати справу людина у своїй діяльності як на роботі, так і вдома.

Інтернет-маркетинг вперше з'явився на початку 1990-х років, коли текстові сайти почали розмішувати інформацію про товари. Через деякий час Інтернет-маркетинг переріс у щось більше, ніж продаж інформаційних продуктів. Зараз іде торгівля інформаційним простором, програмними продуктами, бізнес-моделями й багатьма іншими товарами та послугами. Такі компанії, як Google, Yahoo, і MSN піднялися на новий рівень і сегментували ринок Інтернет-реклами, пропонуючи малому і середньому бізнесу послуги з локальної реклами. Рентабельність інвестицій зросла, а витрати вдалося знизити. Цей тип маркетингу став основою сучасного капіталізму, яка дозволяє будь-кому, у кого є ідея, товар або послуга досягти максимально широкої аудиторії.

Під терміном «Інтернет-маркетинг» розуміється теорія і методологія організації маркетингу в гіпермедійному середовищі Інтернету, сукупність прийомів, спрямованих на привернення уваги до товару чи послуги, популяризацію цього товару (сайту) в мережі і його ефективного просування з метою продажу[1]. Інтернет володіє унікальними характеристиками, що значно відрізняються від характеристик традиційних інструментів маркетингу. Однією із основних властивостей середовища

Інтернету є його гіпермедійна природа, що характеризується високою ефективністю у поданні та засвоєнні інформації, що значно підвищує можливості маркетингу в посиленні взаємозв'язку підприємств і споживачів.

Велика перевага онлайн-маркетингу над офлайн-маркетингом — це точність і керованість, адже є змога визначити кількість переглядів інформації із точністю до одиниць. В інтернеті можна відстежувати динаміку статистики кліків та відвідувань, покращуючи кампанію залежно від отриманих даних. За допомогою аналітичних сервісів можна відстежувати статистику прочитання та скролінгу публікацій, час перебування на сайті, статтю, вік та інші параметри аудиторії.

Аудиторія Інтернет користувачів має стійку позитивну динаміку. Основні користувачі Інтернету — найактивніша частина населення. При використанні Інтернет маркетингу існує можливість використовувати безліч інструментів для аналітичної оцінки результатів просування. Основні способи просування в інтернеті [1]:

- 1) Пошукова оптимізація (SEO);
- 2) Банерна система;
- 3) Контекстна реклама;
- 4) Просування в соціальних медіа (SMM);
- 5) Інтернет PR;
- 6) Вірусний маркетинг;
- 7) E – mail маркетинг.

Електронний ринок — це відкритий ринок у віртуальному кіберпросторі, спосіб ведення бізнесу з використанням сучасних інформаційних технологій, можливостей комп'ютерних мереж та інших спеціальних електронних систем, що дозволяє підвищити ефективність зв'язків і стосунків між учасниками ринку і збільшити їх взаємну вигоду [2]. Ефективний маркетинг на такому ринку (e-marketing) складається з наступних компонентів:

- 1) Продукт (товар). Обов'язкова умова: те, що реалізується через мережеві ресурси, повинне відрізнятися якістю або якимись унікальними властивостями, щоб конкурувати з іншими сайтами і звичайними магазинами.
- 2) Ціна. Вважається, що в інтернеті ціни дещо нижчі, ніж в «реалі».
- 3) Просування — багаторівнева розкрутка як самого сайту, так і окремих товарів. Цей елемент включає цілий арсенал інструментів SEO, контекстну, інтерактивну і банерну рекламу, роботу з громадами в соцмережах і блогами.
- 4) Точка продажу — власне сайт. Функціональний ресурс повинен мати оригінальний дизайн, якісну навігацію, юзабіліті вищого рівня.

Використання Інтернету привносить нові особливості й переваги у порівнянні з маркетингом, заснованим на традиційних технологіях. Ось деякі з них [4]:

- 1) Перехід ключової ролі від виробників до споживачів.

Інтернет зробив реальністю для компаній можливість привернути увагу нового клієнта всього за десятки секунд, проведених ним перед екраном комп'ютера. Водночас він дав можливість тому ж користувачеві за кілька клацань миші перейти до будь-якого з конкурентів. У такій ситуації увага покупців стає найбільшою цінністю, а встановлені взаємини з клієнтами — головним капіталом компаній.

- 2) Глобалізація діяльності й зниження трансакційних витрат.

Інтернет значно змінює просторовий і часовий масштаби ведення комерції. Він є глобальним засобом комунікації, який не має будь-яких територіальних обмежень, при цьому вартість доступу до інформації не залежить від віддаленості від неї, на противагу традиційним засобам, де ця залежність прямо пропорційна. Таким чином, електронна комерція дозволяє навіть найдрібнішим постачальникам досягати глобальної присутності й займатися бізнесом у світовому масштабі. Відповідно, замовники також отримують можливість глобального вибору з усіх потенційних постачальників, що пропонують необхідні товари або послуги незалежно від географічного розташування. Відстань між продавцем і покупцем відіграє роль лише з погляду транспортних витрат вже на етапі доставки товарів.

- 3) Часовий масштаб в середовищі Інтернету також значно відрізняється від звичайного.

Висока ефективність комунікативних властивостей Інтернету забезпечує можливість скорочення часу на пошук партнерів, прийняття рішень, здійснення угод, розроблення нової продукції й т. д. Інформація та послуги в Інтернеті доступні цілодобово. Крім того, його комунікативні

характеристики володіють високою гнучкістю, що дозволяє легко робити зміни представленої інформації, тим самим підтримувати її актуальність без тимчасової затримки і витрат на розповсюдження. Названі ефекти також призводять до значного скорочення трансакційних витрат, тобто витрат, пов'язаних з налагодженням і підтримкою взаємодії між компанією, її замовниками та постачальниками. При цьому вартість комунікацій, в порівнянні з традиційними засобами, стає мінімальною, а їх функціональність і масштабованість значно зростають.

Висновки

Затребуваність Інтернет-маркетингу обумовлена тим, що сьогодні стають актуальними і діючими маркетинговий аналіз і маркетингові дослідження в Інтернеті. Сучасний маркетинг набуває нові форми й значення завдяки активному розвитку глобальної мережі. Настає час комплексного Інтернет-маркетингу, інструменти якого ефективно працюють на досягнення маркетингових цілей компанії. Можна сказати, що у наш час світом володіє той, хто досконало опановує інформацію.

Інтернет-маркетинг постійно і динамічно розвивається, тому слід очікувати змін, інновацій і нових можливостей для бізнесу. Інтернет як маркетинговий інструмент, об'єднавшись з іншими комунікаційними середовищами, стане платформою для створення якісно нових можливостей для розвитку бізнесу, ефективним засобом просування продукції чи послуг. При цьому навіть досить скромний рекламний бюджет гарантує максимальну віддачу. У сучасному світі це є ледь не панацеєю у рекламі. І це справедливо для найрізноманітніших сфер бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інтернет-маркетинг [Електронний ресурс] / Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Костяев Р.А. Концепція створення конкурентних переваг із застосуванням можливостей мережі Інтер- нет / Р.А. Костяев // Проблеми сучасної економіки. – 2013.
3. Стрій, Л.О. Маркетинг ХХІ століття. Концептуальні зміни та тенденції розвитку: монографія [Текст] / Л.О. Стрій; за наук. ред. проф. А.К. Голубєва. – Одеса: ВМВ, 2010. – 320 с
4. Шкляєва, Г.О. Інтерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства [Електронний ресурс] // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 513 <http://duep.edu/uploads/vidavnistvo14/ekonomichnij-nobelivskij-visnik-114/7653.pdf>
5. Інтернет-маркетинг как эффективный инструмент для увеличения продаж [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aweb.com.ua>
6. Холмогоров В. Интернет-маркетинг: [краткий курс] / В. Холмогоров. – [2-е изд.]. – СПб., 2002. – 271 с.
7. Макарова М. В. Електронна комерція: [посіб.] / М. В. Макарова. – К.: Академія, 2012. – 272 с.
8. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Internet-технологій у маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. №4. - С. 64-74.

Іванчик Тамара Віталіївна – студентка групи МОф-156, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fm.2mo15.ivanchyk@gmail.com

Науковий керівник: **Ірина Юрїївна Єніфанова** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Tamara V. Ivanchyk – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: fm.2mo15.ivanchyk@gmail.com

Supervisor: **Irina Yu. Yepifanova** – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті узагальнено принципи управління грошовими потоками підприємства. Запропоновано концептуальні підходи до оптимального управління грошовими потоками підприємства та систематизовано методи оцінювання ефективності управління грошовими потоками підприємства

Ключові слова: грошові потоки, рух грошових коштів, аналіз грошових потоків

Abstract.

Cash flows management principles generalized covered in the article. Conceptual approaches to enterprise cash flows optimum management are offered and methods of estimation of efficiency of management of cash flows of the enterprise are systematized

Keywords: cash, cash flow, cash flow analysis

Вступ

Функціонування підприємства являє собою складний динамічний процес, опосередкований циклічним рухом грошових коштів. В умовах ринкової економіки сучасного рівня розвитку інтерес до досліджень природи грошових коштів, особливостей і закономірностей їх руху обумовлений необхідністю пошуку доступних підприємству джерел фінансування із забезпеченням оптимальної їх структури, раціонального розміщення коштів у відповідних елементах активів підприємства, забезпечення ліквідності і довгострокової платоспроможності підприємства, стійкості його розвитку. Ефективність роботи підприємства повністю залежить від організації і системи управління грошовими потоками. Дана система створюється задля забезпечення виконання короткострокових і стратегічних планів підприємства, підтримання платоспроможності і фінансової стійкості, більш раціонального використання активів і джерел їх формування, а також мінімізації витрат на фінансування господарської діяльності. Від якості управління грошовими потоками залежить не тільки стійкість і ефективність роботи підприємства, але і здатність до майбутнього розвитку, досягнення фінансового успіху в довгостроковій перспективі.

Грошові кошти, які одержує підприємець у результаті своєї діяльності, називаються грошовим потоком [1, с. 158]. Грошові надходження повинні мати постійний, динамічний характер. Це означає, що грошовий потік бажано мати безперервним. Поняття "грошовий потік" (Cash flow) включено у фінансову діяльність вітчизняних підприємств з іноземних джерел. Ознайомлення з науковими працями провідних учених-економістів показало, що існує значна кількість підходів до трактування грошового потоку як економічної категорії. Так, на думку Є. Ф. Бріггема, під грошовим потоком слід розуміти "...фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму протягом деякого визначеного періоду" [2, с. 425]. Вітчизняні вчені-економісти В. А. Верба та О. А. Загородніх розширюють поняття грошового потоку, підкреслюючи, що це "...різниця між кількістю отриманих і витрачених грошей..." [3, с. 75]. С. О. Москвін [4, с. 54] при визначеності грошового потоку обмежується поняттям різниці між грошовими надходженнями й витратами.

Метою статті є систематизація методів оцінювання ефективності управління грошовими потоками підприємства.

Виклад основних результатів досліджень

Поняття «грошовий потік підприємства» є агрегованим, тобто таким, що містить у собі різноманітні види цих потоків, які обслуговують господарську діяльність, а саме грошовий потік від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Незбалансованість і нерівномірність надходжень та виплат у розрізі часових інтервалів грошових потоків може призвести як до тимчасового дефіциту, так і до виникнення тимчасово вільних їх обсягів.

Грошові потоки, які формуються на підприємстві у процесі його господарської діяльності, є важливим самостійним об'єктом управління [5, с.150]. Управління грошовими потоками – один із

найважливіших сегментів фінансової роботи на підприємстві, від ефективності організації якого залежать як поточні результати діяльності, так і майбутні темпи розвитку господарюючого суб'єкта [6, с.237]. Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходжень і витрат грошових коштів та синхронізація їх в часі.

Значення та роль грошових потоків для діяльності підприємства зумовлює необхідність підвищення ефективності процесу управління ними.

Основними принципами управління грошовими потоками підприємства є:

- принцип інформативної достовірності, передбачає забезпечення системи управління грошовими потоками підприємства необхідною інформаційною базою, яка містить повну, правдиву та неупереджену інформацію про зміни і рух грошових коштів у результаті різних видів діяльності.

- забезпечення збалансованості, реалізація цього принципу пов'язана з оптимізацією грошових потоків підприємства в процесі управління ними.

- ліквідності, реалізація цього принципу може бути досягнута шляхом синхронізації додатного та від'ємного грошових потоків досліджуваного періоду.

- ефективності, реалізація цього принципу в процесі управління грошовими потоками полягає у забезпеченні ефективного використання грошових коштів, що сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій.

Базуючись на зазначених принципах, на підприємстві здійснюється організація процесу управління грошовими потоками, який послідовно охоплює наступні основні етапи:

- забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків підприємства та формування необхідної звітності;

- аналіз грошових потоків підприємства у попередньому періоді;

- оптимізація грошових потоків підприємства;

- планування грошових потоків підприємства у розрізі різних видів;

- забезпечення ефективного контролю за грошовими потоками підприємства.

Основними показниками, які використовуються при аналізі грошових потоків, є:

- показники ліквідності та платоспроможності (чистий оборотний капітал, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт операційної ліквідності, маневреність функціонуючого капіталу),

- показники динаміки і структури грошових потоків підприємства (грошовий потік від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та загальний грошовий потік, валовий і чистий грошовий потік тощо.)

Аналіз ефективності управління грошовими потоками передбачає оцінку рівня його оптимізації. [7, с.16–17].

Основу оптимізації грошових потоків підприємства складає забезпечення збалансованості обсягів вхідних та вихідних грошових потоків. На результати господарської діяльності підприємства негативний вплив справляють як дефіцитний, так і надлишковий грошові потоки [8, с. 59].

Негативні наслідки дефіцитного грошового потоку виявляються в зниженні ліквідності і рівня платоспроможності підприємства, зростання простроченої кредиторської заборгованості, затримці у виплаті заробітної плати та ін.

Негативні наслідки надлишку грошового потоку виявляються у втратах реальної вартості тимчасово вільних грошових коштів від інфляції, втратах потенційного доходу від не використовуваних грошових активів як короткострокових фінансових інвестицій.

Методи оптимізації дефіцитного грошового потоку залежать від характеру дефіцитності - короткострокової чи довгострокової.

Синхронізація грошових потоків ґрунтується на коваріації вхідного та вихідного грошових потоків. У процесі синхронізації має бути забезпечене підвищення рівня кореляції між цими двома видами грошових потоків.

Висновки

Отже, управління грошовими потоками – один із найважливіших сегментів фінансової роботи на підприємстві, від ефективності організації якого залежать як поточні результати діяльності, так і майбутні темпи розвитку господарюючого суб'єкта. Управління грошовими потоками ґрунтується на таких принципах як: принцип інформативної достовірності; забезпечення збалансованості; ліквідності; ефективності.

Аналіз ефективності управління грошовими потоками передбачає розрахунок та аналіз низки показників, які характеризують структуру, динаміку зміни грошових потоків, ефективність їх формування та оптимізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс : в 2-х т. Т. 1 / Ю. Бригхем, Л. Гапески ; пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. - СПб. : Экон. шк., 1998. - 497 с.
2. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту : пер. з англ. / Є. Ф. Брігхем. - К. : КП "Вазако" ; Молодь, 1997. - 1000 с.
3. Верба В. А. Проектний аналіз : підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. - К. : КНЕУ, 2000. - 322 с.
4. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій : навч. посібник / В. М. Суторміна, В. М. Федоров, Н. С. Рязанова. -К. : Либідь, 1993. - 247 с.
5. Циган Р. М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р. М. Циган // Актуальні проблеми економіки. – 2010 – № 4 (106). – С. 150–155.
6. Фінанси в трансформаційній економіці України: [навч. посібник] / [за ред. М. І. Крупки]. – Львів: Видав. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2007 – 614 с.
7. Деменіна О. М. Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства / О. М. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004 – № 7 (37). – С. 14–18.
8. Школьник І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / І. О. Школьник, І. М. Боярко, Б. І. Сюркало ; за ред. І. О. Школьник. - Суми : Університетська книга, 2009. -301 с.
9. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Шаркевич Карина Русланівна – студентка групи МОФ-156, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, email: sharkevych.karyna@gmail.com

Науковий керівник: Єпіфанова Ірина Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Karyna R. Sharkevych– student, faculty of management and informational security, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa, email: sharkevych.karyna@gmail.com

Iryna Yu. Yepifanova – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Finance and Innovation Management, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Робота присвячена узагальненню теоретичних аспектів щодо визначення сутності управління оборотними активами підприємства. Обґрунтовано необхідність та важливість ефективного управління оборотними активами в умовах фінансової нестабільності

Ключові слова: оборотні активи, управління, активи, стратегія, запаси, дебіторська заборгованість, операційна діяльність

Abstract

The article is devoted to summarizing the theoretical aspects of defining the essence of current assets of the enterprise. In the article is well founded the necessity and importance of effective management of current assets in conditions of the financial instability

Keywords: circulating assets, managements, assets, accounts receivable, operating activities

Вступ

Вітчизняний стан розвитку ринкових відносин в Україні потребує нових підходів до управління економікою на різних рівнях. Правильне управління активами дозволить підприємству збільшити їх ефективність, вартість та отримати вищі прибутки. Тому вітчизняна економіка в сучасних умовах господарювання вимагає нових підходів до управління оборотними активами.

Вивченням питань управління оборотними активами займалася значна кількість відомих вітчизняних і зарубіжних науковців. Значний внесок у дослідження проблем управління оборотними активами зробили такі вітчизняні науковці: Ф. Ф. Бутинець, В. В. Биковський, О. С. Бондаренко, Г. В. Брушко, Д. Л. Ящук, В. І. Чобіток, К. С. Пятилокотова та ін.

Основною метою даної роботи є узагальнення особливостей управління оборотними активами.

Виклад основного матеріалу

Одним з найважливіших елементів успішного функціонування підприємства є оборотні активи. Якщо оборотних активів недостатньо, то підприємство не має можливості виконувати свої зобов'язання в повному обсязі.

Під системою управління оборотними активами необхідно усвідомлювати сукупність відокремлених, але пов'язаних між собою елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління, шляхом реалізації функцій управління через використання комплексу методів управління з метою забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства [1, с. 32-36].

Тому ми вважаємо, що систему управління оборотними активами можна визначити як сукупність цілеспрямованих та узгоджених взаємозв'язків між суб'єктом та об'єктом управління шляхом реалізації функцій управління із використання сформованих методів, засобів, механізмів і фінансово-економічних інструментів аналізу, дослідження, перетворення пов'язаних між собою процесів розподілення, формування, використання, контролювання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, структурою та складом за умови врахування внутрішніх та зовнішніх загроз та з метою підвищення рівня фінансової стійкості.

Управління оборотними активами направлене на вирішення таких завдань:

- формування достатнього обсягу оборотних активів із позиції забезпечення поточної платоспроможності;
- оптимізація елементів оборотних активів, спрямована на виконання нормативів ліквідності;

- ефективного використання оборотних активів для забезпечення прибутковості та рентабельності діяльності суб'єкта господарювання;
- формування джерел фінансування оборотних активів із урахуванням вимог забезпечення фінансової стійкості [3, с. 31-33].

Відповідно до зазначеної мети та завдань, управління оборотними активами підприємства має здійснюватися за схемою, представленою на рис. 1.

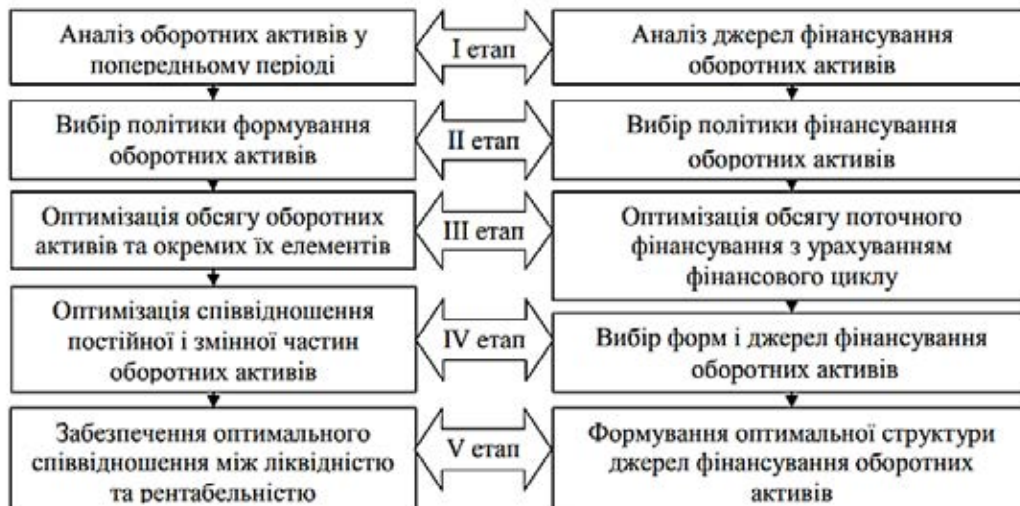


Рис. 1. Порядок управління оборотними активами підприємства [3, с. 34]

Для ефективнішого управління усіма оборотними активами вітчизняний вчений О. С. Бондаренко запропонував поділити їх на підрозділи[2, с. 53]:

- дебіторська заборгованість;
- запасами;
- грошові кошти та поточні фінанси.

За ефективного управління запасами на підприємстві можна досягти зниження операційного циклу, знизити поточні витрати на зберігання оборотних активів і, в свою чергу, вивільнити частину оборотних активів з господарського обороту, що дозволить реінвестувати або перерозподілити їх в інші галузі.

Якщо звернути увагу на питання управління дебіторською заборгованістю, то підприємство може досягнути успіхів у зменшенні необхідності в активах. Неадекватний розмір дебіторської заборгованості є недоцільним перерозподілом капіталу підприємства, високий рівень якої може стати причиною зниження рівня ліквідності або зниження об'ємів виробництва. Для пришвидшення обороту дебіторської заборгованості доцільно проводити програму з надання знижок на оплату товару готівкою, або одразу після його придбання. Проте така програма має право на життя лише у тих компаніях, де є міцні умови та контакти з покупцями, тобто лише з постійними клієнтами, у яких компанія може бути цілком впевнена щодо термінів та сум. Існує метод пришвидшення повернення дебіторської заборгованості як факторинг – реалізація дебіторської заборгованості іншій особі. Проте, цей метод не є традиційним і не популярний у вітчизняній економіці. Причинами цього є високий ризик такої операції, велика маржа за факторингові послуги.

Аналізуючи методи управління грошовими коштами і способи залучення їх в оборот підприємства, можна прийти до висновку, що в національній методології це питання найменш розроблено і потребує удосконалення. Проте, в розвинених країнах існує правило резервування або вкладання тимчасово вивільнених коштів у легкорезалізовані цінні папери. Попри усі переваги такого методу, на жаль, він не доступний для вітчизняних виробників через брак надійних цінних паперів в країні та недовіру до фінансового ринку.

В процесі управління оборотними активами варто звернути увагу на вибір методу їх фінансування.

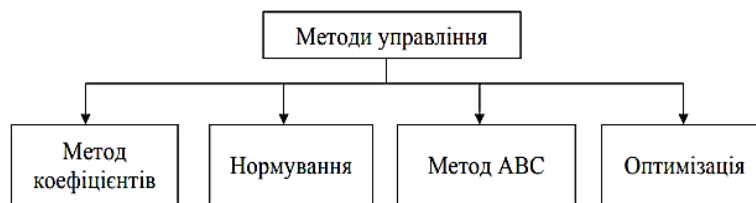


Рис. 2. Методи фінансування в процесі управління оборотними активами [7, с. 230]

Коефіцієнтний метод – це метод, за допомогою якого розраховують показники, що характеризують стан оборотного капіталу, а також стан джерел формування оборотного капіталу та ефективність його використання.

Методи нормування може бути використаний лише для оборотних виробничих фондів, готової продукції на складі, а також відвантаженої продукції, на яку розрахункові документи не здані в банк. Нормування оборотних активів підприємств – це визначення потреби в оборотних коштах, що залежить від різних факторів: організації процесу виробництва, умов постачання товарно-матеріальних цінностей та умов реалізації готової продукції.

Метод ABC – це метод, згідно з яким усю номенклатуру запасів, що використовуються на виробництві, залежно від їхньої цінності, поділяють на 3 категорії. Група А – запаси, які є найціннішими з погляду їхньої вартості, але використовуються у незначних кількостях; група В – запаси із середньою вартістю і середньою кількістю їх використання у виробничому процесі; група С – різноманітний асортимент запасів, які одночасно є незначними з погляду їхньої вартості у грошовому вираженні.

З метою оптимізації запасів на практиці поряд із цим методом використовують метод XYZ, який поділяє сировину (матеріали) на 3 класи, залежно від рівномірності їхнього споживання у виробництві.

XYZ-аналіз проводиться у такій послідовності [5, с. 252-257]:

1. Визначення об'єкта аналізу: клієнт, постачальник, товарна група, номенклатурна одиниця тощо.
2. Визначення параметра, за яким буде проводитися аналіз об'єкта.
3. Визначення періоду та кількості періодів, за якими буде проводитися аналіз: тиждень, декада, місяць, квартал, півріччя, рік.

Ми погоджуємось із твердженням В. І. Чобітка та К. С. Пятилокової про те, що для здійснення ефективного управління оборотними активами підприємства необхідно виконати такі заходи [7, с. 230-239]:

1) оптимізувати розмір грошових коштів через постійний контроль за розміром оборотних активів у грошовій, абсолютно ліквідній формі, а також через підтримання відповідної частини високоліквідних активів у формі поточних фінансових інвестицій та інших активів, які у разі необхідності можуть швидко перетворитися на грошові кошти, що дає можливість підтримувати платоспроможність підприємства на належному рівні;

2) оптимізувати структуру і склад оборотних активів за допомогою прискорення оборотності оборотних активів у цілому та окремих їхніх елементів;

3) оптимізувати структуру товарів шляхом зменшення випуску товарів із низькою рентабельністю та збільшити випуск товарів, що мають позитивну рентабельність та хороший рівень попиту;

4) оптимізувати запаси підприємства шляхом оцінки загальної потреби в сировині на плановий період, періодичного уточнення оптимальної партії замовлення сировини, регулярного контролю умов зберігання запасів;

5) оптимізувати рівень дебіторської заборгованості шляхом проведення контролю за станом розрахунків з дебіторами, оцінки платоспроможності та ділової репутації дебіторів, страхування ризиків тощо;

6) скоротити тривалість фінансового циклу шляхом прискорення обороту виробничих запасів та дебіторської заборгованості і некритичного уповільнення оборотності кредиторської заборгованості підприємства постачальникам;

7) підвищити рентабельність підприємства шляхом своєчасного використання тимчасово вільних залишків грошових активів для формування ефективного портфеля поточних фінансових інвестицій.

Висновки

Отже, узагальнення особливостей управління оборотними активами показало, що від якості управління оборотними активами буде залежати платоспроможність господарюючого суб'єкта, рівень його рентабельності, формування можливостей роботи у непередбачуваних ситуаціях, масштабність та рівень виробництва і кінцевої реалізації продукції.

Розглянуто завдання управління оборотними активами. Визначено, що до методів фінансування в процесі управління оборотними активами відносять метод коефіцієнтів, нормування, метод АВС, оптимізацію.

За умови забезпечення вдалого управління оборотними активами на підприємстві вдається досягти деякого вивільнення активів, які можна застосувати для забезпечення зростання прибутковості його функціонування, пришвидшення обіговості оборотних коштів, забезпечення безперебійної виробничої діяльності та максимізації прибутковості, що беззаперечно є першочерговою місією для кожного суб'єкта господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Баранова В. Г. Теоретичні засади управління оборотним капіталом / В. Г. Баранова, С. М. Гоцуляк // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса : ОДЕУ, 2008. – № 30. – С. 32-36.
2. Бодаренко О. С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств / О. С. Бодаренко // Інвестиції практика та досвід. – 2008. – № 4. – С. 40-44.
3. Брушко Г. В. Методологічні основи управління оборотними активами / Г. В. Брушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/179_31-33.pdf.
4. Кодацький В. П. Шляхи ефективного управління оборотними активами промислових підприємств / В. П. Кодацький // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 271-274.
5. Ящук Д. Л. Дослідження методології управління оборотними активами підприємств в умовах кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2010_32/10ydlsof.pdf.
6. Філатова З. В. Напрямки формування системи управління оборотними активами підприємства [Текст] / З. В. Філатова, А. Г. Ротанова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. – Вип. 29. – Київ : НАУ, 2011. – 330 с.
7. Чобіток В. І. Управління оборотними активами підприємства: теоретичний аспект / В. І. Чобіток, К. С. Пятилокотова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2013_41/13cvieic.pdf.
8. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Голубко Альона Ігорівна – студентка групи МОф-156, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fm.2mo15.golubko@gmail.com.

Науковий керівник: **Ірина Юрївна Єпіфанова** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Alona I. Golubko – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail fm.2mo15.golubko@gmail.com.

Supervisor: **Iryna Yu. Yepifanova** – Cand. Sc. (Eng), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Систематизовано підходи до визначення сутності поняття «оборотні активи» підприємства. Розглянуто методи аналізу стану та ефективності використання оборотних коштів на підприємстві.

Ключові слова : оборотні активи, оборотний капітал, оборотні кошти, оборотні засоби дебіторська заборгованість, запаси.

Abstract

Going is systematized near determination of essence of concept «current assets» enterprises. The methods of analysis of the state and efficiency of the use of working capital in the enterprise are considered.

Keywords: current assets, working capital current assets, accounts receivable, inventories.

Вступ

У сучасних умовах функціонування ринкової системи особлива увага приділяється фінансуванню оборотних засобів з метою підвищення ефективності виробництва та зростання прибутковості підприємства. Оборотні кошти підприємства, як грошова форма оборотних засобів займають значну питому вагу в загальній сумі коштів, які має в своєму розпорядженні підприємство. Для оцінки ефективності використання оборотних коштів виробничих підприємств застосовують певні показники, а для покращення показників – відповідні конкретні заходи .

Поняття ефективності використання оборотних активів висвітлено у працях провідних вітчизняних економістів, таких як М. Д. Білик, І. О. Бланк, М. В. Володькіна, Т. А. Демченко, В. В. Ковальов, Г. В. Нашкерська, Н. А. Русак, Р. А. Слав'юк, О. С. Філімоненков та інші.

Метою даної статті є систематизація підходів до визначення економічної сутності оборотних активів. Застосування існуючих методів аналізу стану та ефективності використання оборотних коштів на підприємстві.

Результати дослідження

Оборотні кошти підприємства – це та частина капіталу, що авансована в оборотні засоби і яка в певній мірі переносить свою вартість на готовий продукт на протязі одного кругообороту капіталу, повністю або частково змінюючи свою форму [1]. За сучасних умов конкурентного ринку ефективне управління формуванням та використанням оборотних коштів в оперативній діяльності вирішує ряд питань стратегічного розвитку підприємства і забезпечує кінцеві результати в ході господарської діяльності. Проблема оцінки рівня забезпеченості підприємств оборотними активами, джерел їх фінансування, визначення ефективності використання та їх нормування складна та актуальна з позиції прийняття стратегічних управлінських рішень в кожному підприємстві.

Аналіз літературних джерел показує, що доволі часто поняття «оборотні засоби», «оборотні (обігові) кошти», «оборотний капітал» та «оборотні активи» використовуються як синоніми.

Категорія «оборотні засоби» проявляється в тому, що ця частина оборотного капіталу підприємства виражена в натуральній формі. Це, зокрема: сировина і матеріали, комплектуючі, енергетичні ресурси, малоцінні і швидкозношувальні предмети, залишки нереалізованих товарів і інші. Така частина капіталу переносить свою вартість на виготовлений продукт на протязі одного його кругообороту в певному обсязі. Грошова форма (оцінка) оборотних засобів формує більшу частину його оборотних коштів.

Категорія «оборотні (обігові) кошти» поряд із грошовими коштами, що характеризують структуру оборотних засобів підприємства включає такі елементи: грошові кошти на поточному, кредитному і валютному рахунках; кошти в касі підприємства; заробітна плата із різницею в тому, що вона не переносить свою вартість на готовий продукт, а відтворюється живою працею працюючих в ході кругообороту капіталу; дебіторська заборгованість за розрахунками; векселі одержані; резерв сумнівних боргів і інші види дебіторської заборгованості.

Категорія «оборотний капітал» характеризує оборотні кошти підприємства з точки зору участі їх окремих частин в русі оборотного капіталу в цілому.

Категорія «оборотні активи» характеризує розміщення фінансових ресурсів підприємства у виробничий процес і відображається в розділі II активу його бухгалтерського балансу.

Проведемо більш глибокий аналіз категорії «оборотні активи». У таблиці 1 наведені визначення категорії «оборотні активи» провідними ученими.

Таблиця 1 - Систематизація підходів до визначення сутності оборотних активів

Автори	Оборотні активи - це
Бланк І. О. [2]	сукупність майнових цінностей підприємства, що забезпечують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства та, що повністю споживаються у процесі одного виробничо-комерційного циклу.
Нашкєрська Г.В. [3]	грошові кошти, що вкладені для створення оборотних виробничих фондів та фондів обігу з метою забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції
Демченко Т. А. [4]	сукупність оборотних фондів і фондів обігу, які використовуються для фінансування поточної господарської діяльності і виражені в грошовій формі.
Ковальов В. В. [5]	активи, що споживаються у ході виробничого процесу протягом року або звичайного операційного циклу, що перевищує 12 міс. через специфіку технологічного виробництва, і тому такі, що повністю переносять свою вартість виготовленої продукції.
П(С)БО 1 [6]	грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Аналізуючи наведені в таблиці 1 та існуючі в економічній літературі трактування категорії «оборотні активи», можна відмітити, що більшість авторів в характеристиці оборотних активів акцентують увагу на матеріально - речовій складовій активів підприємства, обслуговуванні поточного господарського процесу, споживанні протягом одного року або одного операційного періоду (виходячи з цього необхідно також підкреслити високий рівень ліквідності оборотних активів і, як наслідок, значний вплив на платоспроможність підприємства).

Проведене дослідження дозволяє зробити авторське визначення оборотних активів: «оборотні активи - це певна частина капіталу підприємства, що характеризує розміщення оборотних коштів в активи та відображається в системі бухгалтерського обліку на певну дату (форма № 1, стандарт П(С)БО-2).

Для проведення аналізу ефективності використання оборотних коштів на підприємствах використовуватимемо такі загальновизнані методи:

- 1) горизонтальний аналіз;
- 2) вертикальний аналіз;
- 3) аналіз із застосуванням коефіцієнтів;

- 4) факторний аналіз;
- 5) нормування;

Суть горизонтального аналізу полягає в порівнянні показників оборотних активів попереднього і поточного року. При цьому здійснюється постійне зіставлення показників базового і звітного періоду та визначається абсолютна і відносна їх зміна.

На відміну від горизонтального, що показує динаміку показників оборотних активів за ряд років, вертикальний аналіз є аналізом внутрішньої структури оборотних активів. При проведенні такого аналізу ціла частина прирівнюється до 100 % і обчислюється питома вага кожної її складової. Цілими частинами приймаються підсумки. За допомогою цього методу аналізу з'ясуємо, яку частку у групі (або підгрупі) становить конкретна стаття, що дозволяє визначити вплив показника цієї статті на діяльність підприємств.

Метод аналізу за допомогою коефіцієнтів полягає в тому, що оцінку ефективності проводять за допомогою коефіцієнтів, розрахованих за статистичними даними діяльності підприємств. Цим способом вивчаються такі важливі аспекти фінансового стану і результатів діяльності підприємства, як ліквідність, довгострокова платоспроможність, рентабельність.[7]

Ефективність використання оборотних коштів оцінюється на основі фінансової звітності за допомогою системи показників, до яких належать:

- коефіцієнт обертання оборотних коштів;
- визначається як відношення обсягу реалізації продукції до середньорічної суми оборотних активів;
- тривалість обертання оборотних коштів (дні) – відношення тривалості планового періоду (360 днів) до коефіцієнта обертання;
- рентабельність оборотних коштів (%) – визначається як відношення прибутку від звичайної діяльності до оборотних активів.

Надто важливим питанням визначення ефективності оборотних коштів є питання відповідності обсягу фактичних запасів нормованих оборотних коштів їх нормативу.

Норматив оборотних коштів підприємства в економічній літературі характеризується як їх мінімальна величина оборотних активів у грошовому виразі, що необхідний підприємству для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції та своєчасності розрахунків з партнерами. Нестача оборотних коштів по відношенню до величини нормативу негативно впливає на процес виробництва, породжує несвоєчасність розрахунків із партнерами, порушення ритмічності виробництва і наявність його при зупинку.[8]

Надлишок оборотних коштів по відношенню до величини нормативу також негативне для підприємства явище, оскільки супроводжується нагромадженням виробничих ресурсів, які не використовуються (матеріали, сировина, комплектуючі, будівельні конструкції, паливно – мастильні матеріали), зумовлює зростання витрат на їх зберігання та собівартості виробництва тощо. В практиці господарської діяльності підприємств використовують три методи визначення нормативу: метод прямого розрахунку, аналітичний метод та економічний метод (метод коефіцієнтів).

Для розрахунку нормативу оборотних коштів використаємо економічний метод розрахунку, як менш трудомісткий та більш оперативний метод. Як відомо, розрахунок нормативу економічним методом полягає в тому, що обчислення в базовому періоді методом прямого розрахунку на поточний рік поділяється на дві частини.

До першої частини відносять ту частину оборотних коштів, яка змінюється пропорційно змінам обсягів виробництва (сировина і матеріали, куповані допоміжні деталі, незавершене виробництво тощо). Така частина нормативу збільшується (зменшується) відповідно до змін виробничої програми у плановому періоді.

До другої частини включають ті статті нормативних оборотних ресурсів зміни обсягів виробництва (малоцінні і швидкозношувальні предмети, витрати майбутніх періодів, витрати на ремонт і технічне

обслуговування тощо). Така частина оборотних коштів супроводжується зміною нормативу у розмірі 50% від зростання виробничої програми. Визначена таким чином величина сукупного нормативу корегується на коефіцієнт прискорення обігу оборотних коштів у плановому році.

Висновки

Отже, розкрито економічну сутність оборотних активів підприємства. Узагальнюючи всі розглянуті визначення, слід зазначити, що оборотні активи – це певна частина капіталу підприємства, що характеризує розміщення оборотних коштів в активи та відображається в системі бухгалтерського обліку на певну дату (форма № 1, стандарт П(С)БО-2).

Розглянуто загальновизнані методи для проведення аналізу ефективності використання оборотних коштів, а саме: горизонтальний аналіз, вертикальний, аналіз із застосування коефіцієнтів, факторний аналіз та нормування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фурик В.Г. Фінанси підприємств: навч. посіб. / В. Г. Фурик - Вінниця. ВНТУ, 2006. - 131 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Ника – Центр, 2001. – 528 с.
3. Нашкерська Г. В. Фінансовий облік: навч. посіб. / Г. В. Нашкерська. – К.: Кондор, 2005. – 503с.
4. Демченко Т. А. Оборотні активи та їх відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності. Актуальні проблеми економіки / Т. А. Демченко. – 2007. – №9. – 227 с.
5. Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента / В. В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2008. – 448 с.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
7. Ящук Д.Л. Дослідження методології управління оборотними активами машинобудівних підприємств в умовах кризи// [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2010_32/10ydlsof.pdf
8. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.С. Філімоненков. – К.: МАУП, 2002. – 359 с.

Заграй Віра Олександрівна – магістрант групи МОФ-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м Вінниця, e-mail : virazagrai@gmail.com.

Науковий керівник : **Фурик Василь Григорович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Vira O. Zahrai - Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia,, Vinnytsia, e-mail : virazagrai@gmail.com..

Supervisor: **Vasily G. Furyk**, Candidate of Economic Sciences, professor Department of Finance and Innovation Management , Vinnitsa National Technical University. Vinnitsa

МОДЕЛЮВАННЯ ЧИСЛОВИХ ПАРАМЕТРІВ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЯК ЗАПОРУКА ОБ'ЄКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проведено дослідження основних показників фінансового плану з урахуванням чинників, що впливають на їх числові значення, з подальшою побудовою моделі. Побудовано матрицю доходів та матрицю витрат, що дає можливість оцінити ефективність фінансового плану.

Ключові слова: фінансовий стан, планування, дохід, матриця доходів, витрати, матриця витрат, фінансовий план.

Abstract

The study of the main indicators of the financial plan has been carried out taking into account the factors influencing their numerical values, followed by the construction of the model. The income matrix and cost matrix have been constructed, which makes it possible to evaluate the effectiveness of the financial plan.

Keywords: financial condition, planning, income, matrix of income, expenses, cost matrix, financial plan.

Вступ

Важливою умовою забезпечення економічної ефективності роботи сучасного підприємства є досконале фінансове планування. Однією із вузлових проблем, що виникає в практиці фінансового планування підприємств залишається проблема визначення кількісних параметрів найбільш важливих показників. Існуюча в минулому практика планування “від досягнутого базового рівня” нині не влаштовує підприємства. Працівникам фінансових служб потрібні сучасні, більш досконаліші методики визначення показників які б, враховуючи тенденції і особливості економічного розвитку підприємства, забезпечили складання реально – обґрунтованих прогнозів та фінансових планів.

Використавши ідею побудови симулятивної моделі на основі розробки одночасних рівнянь [2], здійснимо побудову структури і основних показників фінансового плану промислового підприємства відповідно до сучасних форм фінансової звітності, врахувавши вплив ендогенних та екзогенних чинників.

В запропонованому плані, на думку авторів, мають знайти своє відображення показники, що характеризують основну діяльність підприємства. Зокрема – це показники операційної, інвестиційної та іншої фінансової діяльності. Враховуючи перехід до системи оподаткування за формами фінансової звітності [1], розробка фінансових планів за вказаними формами, є актуальною і більш ефективною, в порівнянні із застосовуваними нині формами планування.

Результати дослідження

Визначимо основні показники фінансового плану з урахуванням чинників, що впливають на їх числові значення, з подальшою побудовою моделі.

Етап 1. Визначення доходів (Д)

1. D_1 – чистий дохід (виручка) від реалізації за основною операційною діяльністю (без непрямих податків);

Основні чинники впливу на показник D_1 :

X_1 – впровадження у виробництво нової технології і модернізації виробничого процесу;

X_2 – рівень конкуренції і зміна кон'юнктури ринку;

X_3 – інші чинники впливу на основну операційну діяльність (прискорення руху оборотного капіталу, зменшення запасів готової продукції на складах, незавершеного виробництва та інше);

D_{B1} – величина доходу від основної операційної діяльності в базовому періоді.

2. D_2 – доходи від іншої операційної діяльності звітного періоду.

Основні чинники впливу на іншу операційну діяльність:

X_4 – доходи від лізингових операцій;

X_5 – доходи від продажу активів;

X_6 – інші доходи за показником D_2 (реалізація валюти при здійсненні операційної діяльності, відшкодування раніше списаних активів, дохід від реалізації оборотних активів тощо).

$Дб_2$ – величина доходу від іншої оперативної діяльності в базовому періоді.

3. D_3 – доходи від здійснення фінансової діяльності звітного періоду.

X_7 – дивіденди і проценти, отримані підприємством від розміщених акцій та інших операцій, що призводять до збільшення власного капіталу;

X_8 – інші доходи за показником D_3 (надані позики, векселі, облігації, що забезпечують надходження грошових коштів).

$Дб_3$ – доходи від фінансової діяльності базового періоду.

4. D_4 – доходи від інвестиційної діяльності.

X_9 – дохід від продажу фінансових інвестицій (участь в капіталі);

X_{10} – доходи від реалізації інших цінних паперів (продаж акцій інших підприємств та інше).

$Дб_4$ – доходи від інвестиційної діяльності базового періоду.

5. D_5 – доходи від іншої діяльності.

X_{11} – дохід від ліквідації негативних наслідків іншої діяльності;

X_{12} – інші надходження за показником D_5 .

На основі наведених вище даних складемо рівняння показників формування доходів на плановий рік: від основної операційної діяльності (D_1), доходу від іншої операційної діяльності (D_2), доходів від фінансової діяльності (D_3), інвестиційної діяльності (D_4), іншої діяльності (D_5), з послідуною побудовою матриці та моделюванням загальної методики.

Матриця доходів ($M_{дох}$).

$$D_1 = Дб_1 + (Дб_1 \cdot X_1 - Дб_1) + (Дб_1 \cdot X_2 - Дб_1) + (Дб_1 \cdot X_3 - Дб_1)$$

$$D_2 = Дб_2 + (Дб_2 \cdot X_4 - Дб_2) + (Дб_2 \cdot X_5 - Дб_2) + (Дб_2 \cdot X_6 - Дб_2)$$

$$D_3 = Дб_3 + (Дб_3 \cdot X_7 - Дб_3) + (Дб_3 \cdot X_8 - Дб_3)$$

$$D_4 = Дб_4 + (Дб_4 \cdot X_9 - Дб_4) + (Дб_4 \cdot X_{10} - Дб_4)$$

$$D_5 = Дб_5 + (Дб_5 \cdot X_{11} - Дб_5) + (Дб_5 \cdot X_{12} - Дб_5)$$

Із матриці формування доходів знаходимо, що дохід від всякого виду діяльності підприємства в плановому періоді (D_n) може бути визначений на основі формули:

$$D_n = Дб_n + (Дб_n \cdot X_{[1...n]} - Дб_n) \quad (1)$$

$Дб_n$ – базова первісно - розрахункова величина доходу від того чи іншого виду діяльності;

$X_{[1...n]}$ – ендогенні та екзогенні чинники впливу на базовий показник.

Зведена модель формування загальної суми планових доходів ($M_{дох}$) підприємства матиме такий вигляд:

$$(M_d) = \left[\sum_{i=0}^n D\delta_i - \sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=0}^n D\delta_i \right] \rightarrow \max \quad (2)$$

Етап 2. Визначення витрат (В)

5. Витрати на здійснення основної операційної діяльності, адміністративні витрати та витрати на збут, в т. ч. :

- B_1 – витрати на основну операційну діяльність;
- B_2 – витрати на збут і реалізацію;
- B_3 – адміністративні витрати;
- $B\delta_1$ – базова величина витрат;
- X_{13} – індекс ринкових цін на матеріальні та енергетичні ресурси;
- X_{14} – впровадження нової технологічної лінії та модернізація виробництва;
- X_{15} – зміни умов збуту і реалізації;
- X_{16} – вплив ендегенних чинників на рівень адміністративних витрат.

6. Витрати на здійснення іншої операційної діяльності (B_4) в т. ч.:

- $B\delta_4$ – базова величина витрат на іншу операційну діяльність;
- X_{17} – зміни витрат на купівлю іноземної валюти (в частині операційної діяльності);
- X_{18} – орендні операції;
- X_{19} – витрати на реалізацію запасів.

7. Витрати на інвестиційну діяльність (B_5) в т. ч.:

- $B\delta_5$ – величина витрат на інвестиційну діяльність;
- X_{20} – зміни витрат по випуску, реалізації і перепродажу акцій;
- X_{21} – зміни в здійсненні інших інвестиційних операцій.

8. Витрати на фінансову діяльність в т. ч.:

- $B\delta_6$ – базові витрати на здійснення фінансової діяльності;
- X_{22} – зміни в оплаті кредитів;
- X_{24} – зміни в здійсненні інших фінансових операцій;

9. Витрати на іншу діяльність (B_7) в т. ч.:

- X_{25} – витрати на страхування майна, сертифікацію, інформаційні мережі тощо.

Розрахунок змін величини планового періоду (B_m).

Розрахунок витрат фінансових ресурсів підприємства на плановий рік здійснюємо за напрямками фінансової звітності з побудовою паралельних рівнянь з урахуванням тих чи інших чинників.

Основна операційна діяльність (B_1):

$$B_1 = B\delta_1 + (B\delta_1 \cdot X_{13} - B\delta_1) + (B\delta_1 \cdot X_{14} - B\delta_1).$$

Збут і реалізація (B_2):

$$B_2 = B\delta_2 + (B\delta_2 \cdot X_{15} - B\delta_2).$$

Адміністративні витрати (B_3):

$$B_3 = B\delta_3 + (B\delta_3 \cdot X_{16} - B\delta_3).$$

Витрати на іншу операційну діяльність (B_4):

$$B_4 = B\delta_4 + (B\delta_4 \cdot X_{17} - B\delta_4) + (B\delta_4 \cdot X_{18} - B\delta_4) + (B\delta_4 \cdot X_{19} - B\delta_4).$$

Витрати на інвестиційну діяльність (B_5):

$$B_5 = B\delta_5 + (B\delta_5 \cdot X_{20} - B\delta_5) + (B\delta_5 \cdot X_{21} - B\delta_5).$$

Витрати на фінансову діяльність(B_6):

$$B_6 = B\bar{b}_6 + (B\bar{b}_6 \cdot X_{22} - B\bar{b}_6) + (B\bar{b}_6 \cdot X_{23} - B\bar{b}_6) + (B\bar{b}_6 \cdot X_{24} - B\bar{b}_6)$$

Витрати на надзвичайну діяльність(B_7):

$$B_7 = B\bar{b}_7 + (B\bar{b}_7 \cdot X_{25} - B\bar{b}_7) .$$

Етап 3. Побудова матриці витрат (M_b):

$$B_1 = B\bar{b}_1 + (B\bar{b}_1 \cdot X_{13} - B\bar{b}_1) + (B\bar{b}_1 \cdot X_{14} - B\bar{b}_1)$$

$$B_2 = B\bar{b}_2 + (B\bar{b}_2 \cdot X_{15} - B\bar{b}_2)$$

$$B_3 = B\bar{b}_3 + (B\bar{b}_3 \cdot X_{116} - B\bar{b}_3)$$

$$B_4 = B\bar{b}_4 + (B\bar{b}_4 \cdot X_{17} - B\bar{b}_4) + (B\bar{b}_4 \cdot X_{18} - B\bar{b}_4) + (B\bar{b}_4 \cdot X_{19} - B\bar{b}_4)$$

$$B_5 = B\bar{b}_5 + (B\bar{b}_5 \cdot X_{20} - B\bar{b}_5) + (B\bar{b}_5 \cdot X_{21} - B\bar{b}_5)$$

$$B_6 = B\bar{b}_6 + (B\bar{b}_6 \cdot X_{22} - B\bar{b}_6) + (B\bar{b}_6 \cdot X_{23} - B\bar{b}_6) + (B\bar{b}_6 \cdot X_{24} - B\bar{b}_6)$$

$$B_7 = B\bar{b}_7 + (B\bar{b}_7 \cdot X_{25} - B\bar{b}_7)$$

Із матриці витрат знаходимо, що витрати на здійснення того чи іншого виду діяльності можуть бути визначені за формулою:

$$B_n = B\bar{b}_n + (B\bar{b}_n \cdot X_{1...n} - B\bar{b}_n) \quad (3)$$

Модель формування фінансових витрат планового періоду матиме такий вигляд:

$$(M_b) = \left[\sum_{i=0}^n B\bar{b}_i \square \sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=0}^n B\bar{b}_i \right] \rightarrow \min \quad (4)$$

Отримані шляхом математичних розрахунків, за наведеною методикою, найбільш важливі показники фінансово – економічної діяльності підприємства можуть бути використані і занесені у фінансовий план підприємства.

Етап 4. Визначення ефективності фінансового плану.

Для визначення ефективності і доцільності застосування наведених розрахунків майбутнього фінансового плану досить порівняти матрицю доходів (M_d) та матрицю витрат (M_b). В результаті отримаємо комплексний показник результативності складеного плану MR за формулою:

$$MR = \frac{\left[\sum_{i=0}^n D\bar{b}_i \square \sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=0}^n D\bar{b}_i \right]}{\left[\sum_{i=0}^n B\bar{b}_i \square \sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=0}^n B\bar{b}_i \right]} \geq 1,0$$

У випадку, коли показник MR перевищує числове значення ($MR > 1$), правомірно зробити висновок про перевищення зведеного показника доходів над зведеним показником витрат та про доцільність застосування розробленого фінансового плану. При цьому, чим більш високе абсолютне перевищення показника, тим рентабельнішим і прибутковішим буде розроблений план. При абсолютному значенні комплексного показника < 1 , запропонований фінансовий план має бути переглянутий як нерентабельний (збитковий). Для досягнення прибутковості можливо максимізувавши доходи (M_d), або ж мінімізувати дію тих чи інших чинників, що формують витрати.

Висновки

1. Складання фінансового плану підприємства методом побудови одночасних рівнянь з послідовним моделюванням числових параметрів найбільш важливих показників має ряд переваг,

оскільки допоможе уникнути серйозних розрахунків і забезпечить рентабельну роботу та економічну безпеку підприємства.

2. Складання фінансових планів підприємства доцільно здійснювати у відповідності до форм фінансової звітності, що рекомендовані Національними Стандартами бухгалтерського обліку [НП/С/Бо-1 і ін.].

3. Запропонований авторами метод визначення планових фінансово - економічних показників може бути використаний при розробці поточних середньо – і довгострокових фінансових планів та прогнозів, оскільки створює можливості:

- оперативно реагувати на зміни екзогенних та ендогенних факторів, що суттєво впливають на процес фінансової діяльності підприємства;

- досягати збалансованості в частині надходжень і витрат грошових ресурсів підприємства;

- своєчасно розробляти заходи по підвищенню рентабельності роботи підприємства, використовуючи методи лінійного програмування.

Список використаної літератури

1. Національні Стандарти бухгалтерського обліку: нормативна база. – Х. : Фактор, 2000, – 200 с.

2. Кузьмін О. Є. Планування фінансово-економічних показників діяльності підприємства [Текст] / О. Є. Кузьмін, І. Б. Олексів, Р. В. Фещур // Фінанси України. - 2005. - №11. - С. 93-102.

3. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 133–141.

4. Посібник з переходу на нову систему бухгалтерського обліку. – Підготовлений консультантами та членами Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України та фінансової підтримки Агентства США з міжнародного розвитку. – К.: ФПБУ / IBTCSI /, 2000,- 301 с.

Фурик Василь Григорович – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансового та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет;

Ткачук Людмила Миколаївна – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансового та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет; e-mail: ludatkachuk2017@gmail.com.

Furik Vasyl G. - Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor of the Department of Financial and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University;

Tkachuk Lyudmila M. - Cand.Sc. (Econ.), Assistant Professor of the Department of Financial and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University; e-mail: ludatkachuk2017@gmail.com.

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ВЛАСНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

¹Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті наведено класифікацію джерел формування власних фінансових ресурсів підприємства. Визначено, що джерелами формування власних фінансових ресурсів підприємства є внутрішні і зовнішні надходження.

Ключові слова : фінансові ресурси, власний капітал, нерозподілений прибуток, амортизація.

Abstract

The article presents the classification of sources of formation of own financial resources of the enterprise. It is determined that the sources of formation of own financial resources of the enterprise are internal and external receipts.

Keywords: financial resources, equity, retained earnings, depreciation.

Вступ

Функціонування підприємства в умовах ринкових відносин об'єктивно пов'язано із наявністю певних економічних категорій «фінансові ресурси», «власний капітал», «залучені фінансові ресурси», «позичені фінансові ресурси» і інші.

Фінансові ресурси підприємства – це грошові нагромадження і фонди, що виникають на стадії створення і примножуються в ході функціонування підприємства за участю власних, залучених та позичених коштів.

Проблеми управління фінансовими ресурсами активно досліджуються такими вченими-економістами: О.М. Бандурка, В.В.Зянько, І.В.Рудченко, О.Ю.Леось, М.Я.Коробов, І.Г.Кадирус, І.А.Козачок, Ю.Л. Куліченко, Н.В.Похожа, О.С.Філімоненков, В.Г.Фурик та ін. В працях названих науковців наведена характеристика нормативно-законодавчої бази діяльності підприємств, широко висвітлюються зміни в системі фінансово-економічних відносин у зв'язку з впровадженням Міжнародних Стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, досліджуються умови формування та використання власного капіталу підприємства.

Метою роботи є систематизація джерел формування власних фінансових ресурсів підприємства.

Результати дослідження

Специфіка фінансових ресурсів підприємства проявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відбивають формування та використання різноманітних видів прибутків і нагромаджень суб'єктів господарської діяльності сфери матеріального виробництва і учасників невиробничої сфери. Ефективність фінансування підприємства не аби як визначається стратегією формування ресурсів, що залежить від форми власності, виду діяльності, територіального розміщення та інших факторів впливу. Зростання частки власних фінансових ресурсів щодо позичених та залучених ресурсів надає змогу зробити висновок про зростання ефективності фінансування підприємства[1, с.16].

В українській науковій думці на сьогодні існує ряд визначень фінансових ресурсів підприємства. Неоднозначність визначень, на наш погляд, пояснюється складністю функціонування тих процесів, перетворень і явищ, які нині відбуваються в українській економіці, а також певним нерозумінням в суспільстві закономірностей функціонування ринкової економіки та її принципів, які поступово, але неухильно приходять на зміну командно-адміністративній системі[2, с.90].

Учені-економісти єдинодумні в тому розумінні, що фінансові ресурси – це один з найважливіших чинників економічного розвитку підприємства та економічного зростання в країні[3].

Джерелами формування власних фінансових ресурсів підприємства є внутрішні і зовнішні надходження[рис.1].

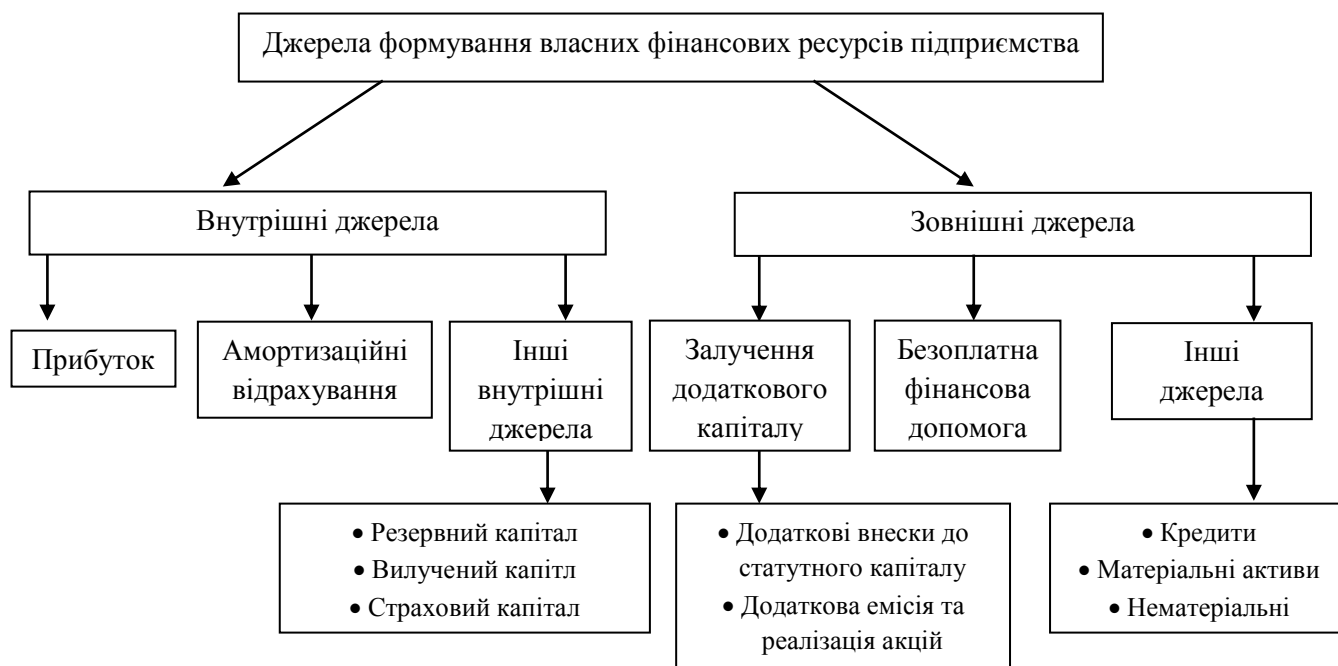


Рисунок 1 – Джерела формування фінансових ресурсів підприємства

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. В умовах розширеного відтворення прибуток формує більшу частину його власних фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно, і ріст ринкової вартості підприємства. Певну роль у складі внутрішніх джерел виконують також амортизаційні відрахування, особливо в підприємствах із значною вартістю власних основних засобів і нематеріальних активів. Проте, суму власного капіталу підприємства амортизаційні відрахування не збільшують, а лише є засобом його реінвестування. Інші внутрішні джерела(резервний капітал, вилучений капітал, страховий капітал) не відіграють помітної ролі у формуванні власних фінансових ресурсів підприємства[4].

До складу зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів підприємства відносять додатковий пайовий отриманий шляхом додаткових внесків у статутний капітал, а також акціонерний отриманий шляхом додаткової емісії та реалізації акцій. Для окремих підприємств одним із зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів може бути надана їм безоплатна фінансова допомога, яку отримують, як правило, лише окремі державні підприємства, а також безоплатно передані підприємству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу[5,с.85].

Висновки

Отже, систематизовано джерела формування власних фінансових ресурсів підприємства. Узагальнюючи всі розглянуті джерела, слід зазначити, що власні фінансові ресурси формуються за рахунок внутрішніх і зовнішніх надходжень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства : Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: 2002. – 384с.
2. Фурик В.Г. Фінанси підприємств. Навч. посіб. Вінниця. ВНТУ, 2008. – 132с.
3. Куліченко Ю. Л. Фінансові ресурси підприємства та їх оптимізація / Ю. Л. Куліченко // Молодіжний вісник УАБС НБУ, Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bulletin.uabs.edu.ua/./B726B86443B5FFB6C3>
4. Рудченко І. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства / І. В. Рудченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bsfa.edu.ua/files/konf/23022013/sekciya5/teza_litovska_fk_45.pdf
5. Зянько В.В. Фінанси підприємства. Навч. посіб. / В.В. Зянько, В.Г. Фурик, І.М. Вальдшмідт // Вінниця. ВНТУ, 2016. – 126с.

Сторчак Аліна Олександрівна – студентка групи Моф-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail : alina22345@rambler.ru.

Науковий керівник : **Фурик Василь Григорович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Alina O. Storchak - student MOF-17m, Faculty of Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail : alina22345@rambler.ru.

Supervisor: **Vasily G. Furyk**, Candidate of Economic Sciences, professor Department of Finance and Innovation Management , Vinnitsa National Technical University. Vinnitsa

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В тезі розглядається про ризик як можливість виникнення негативних фінансових наслідків, а також шляхи управління комерційним ризиком на виробничому підприємстві.

Ключові слова: ризик, комерційний ризик, операційна діяльність, управління ризиком.

Abstract

The thesis considers the risk as an opportunity for negative financial consequences, as well as ways to manage commercial risk at a production facility.

Keywords: risk, commercial risk, operating activities, risk management.

В сучасних умовах ринку діяльність виробничих підприємств характеризується суттєвою невизначеністю як стосовно майбутніх цін на енергію, закупівельні матеріали, паливо і власну продукцію, так і стосовно коливань обсягів продажу виробів і, відповідно, закупівлі сировини, що залежить від змін в ціноутворенні, інфляційних процесів, зменшення купівельної спроможності споживачів та ін.

Рішення, що приймаються на підприємствах, стають все частіше ризикованими, тому що менеджери не в змозі оцінити характер змін хоча би на найближче майбутнє, що значно знижує якість управління та кінцеві результати діяльності[1]. Тому, повстає завдання щодо необхідності вдосконалювання системи керування ризиками шляхом постійного моніторингу ризикових втрат.

Будь-які зміни зовнішніх або внутрішніх чинників призводять до різноманітних змін в самій операційній системі підприємства, які можуть мати як позитивні, так і негативні наслідки. Такими змінами можуть виступати операційні ризики, які призводять до отримання збитків від основної діяльності підприємства. Вони є наслідком прорахунків у виробничій сфері, постачанні та збутовій політиці. Тому операційна система підприємства повинна бути пристосована до таких змін і відповідно реагувати з метою забезпечення постійності своєї ефективності.

В операційній системі підприємства розглядають виробничий, комерційний, фінансовий та інвестиційний ризики [2].

Комерційний ризик – це ризик, що виникає в процесі реалізації товарів та послуг, виготовлених чи куплених підприємством. Основними причинами виникнення комерційного ризику є: підвищення закупівельної ціни товару, зниження обсягів реалізації внаслідок падіння попиту (потреб) на товар, втрати якості товару в процесі обертання, зниження намічених обсягів виробництва і реалізації продукції та ін.

Виробничий ризик – це ймовірність збитків чи додаткових витрат, які зв'язані з перебоями чи зупинкою виробничих процесів, порушенням технології виконання операцій, низькою якістю сировини чи роботи персоналу тощо. До основних його причин відносять: зниження цін, за якими планувалося реалізовувати продукцію (послугу) у зв'язку з її недостатньою якістю, несприятливим змінами ринкової кон'юнктури, підвищенням попиту; зниження намічених обсягів виробництва і реалізації продукції внаслідок зниження продуктивності праці, простою обладнання, втрат робочого часу, відсутності необхідної кількості вихідних матеріалів, підвищеного відсотка браку виробленої продукції; низька дисципліна постачань, перебої з паливом і електроенергією; фізичний і моральний знос устаткування.

Фінансовий ризик – це ризик, що виникає при здійсненні фінансових угод, виходячи з того, що у фінансовому підприємстві в ролі товару виступають або валюта, або цінні папери, або кошти. До його різновидів можна віднести: валютний ризик – імовірність фінансових втрат у результаті зміни курсу валют у ході здійснення угод щодо їх купівлі–продажу; кредитний ризик – зв'язаний з можливістю невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань перед

інвестором у результаті використання для фінансування діяльності підприємства зовнішньої позики; інвестиційний ризик – ризик втрати вкладеного капіталу й очікуваного доходу.

Інноваційний ризик – це ймовірність втрат, що виникають при вкладанні підприємством коштів у виробництво нових товарів (послуг), які можливо не знайдуть очікуваного попиту на ринку. Він виникає за таких умов: при впровадженні більш дешевого методу виробництва товару чи послуги в порівнянні з уже тим, що використовується; при створенні нового товару (послуги) на старому устаткуванні; при виробництві нового товару (послуги) за допомогою нової техніки і технології.

Так, як повністю уникнути ризиків практично неможливо, то ними необхідно керувати. Управління ризиком має бути орієнтоване не тільки на сьогодення, на розв'язання оперативних та тактичних завдань, а й створювати належну базу для ефективної діяльності підприємства у майбутньому.

Суб'єктом управлінських дій щодо розробки та впровадження стратегії управління ризиком підприємства є ризик-менеджер. Здійснення управління ризиком повинно базуватися на певних принципах [2]:

- системності – передбачає необхідність комплексного підходу до вивчення, оцінки та впровадження заходів з контролю за ризиком, а також необхідність врахування фактора ризику при розробці інших функціональних стратегій управління підприємством;
- обґрунтованості – передбачає необхідність досконалого обґрунтування заходів та дій, які проводяться щодо управління ризиком;
- економічності – передбачає необхідність оцінки кошторису витрат на управління ризиком та їх порівняння з можливими втратами підприємства у разі ризикових подій;
- послідовності – обумовлює необхідність дотримання ризик-менеджером певної послідовності дії для найефективнішого проведення управління;
- гнучкості – передбачає можливість та необхідність постійного оперативного коригування розробленої раніше стратегії та тактики ризик менеджменту у зв'язку з постійною зміною факторів, що обумовлюють ризики діяльності підприємства.

Реалізація управління ризиками виробничих підприємств потребує запровадження в діяльності: економічної служби – підтримки поточного стану собівартості продукції та її складових; маркетингової служби – проведення оцінок імовірного подорожчання сировини та можливих втрат ринків збуту продукції; технічних служб – визначення потенційних резервів підвищення продуктивності праці, зменшення норм витрат матеріалів, поліпшення використання технологічного обладнання, моніторингу можливостей заміни сировини та основних матеріалів більш дешевими та ін. До обов'язків керівництва підприємства повинно бути додано завдання моніторингу стану наявних резервів скорочення адміністративних та збутових витрат.

Отже, в умовах сучасної ринкової економіки ризик є ключовим елементом підприємництва. Усі види ризиків взаємопов'язані і впливають на діяльність підприємця, перешкоджаючи прийняттю рішень і оптимізації ризику. Саме тому ризик-менеджер повинен проводити якісний і кількісний аналіз ризику, визначати його причини виникнення, імовірність настання та передбачати наслідки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бабак О. Фінансові ризики та основні методи їх нейтралізації / О.А.Бабак // Вісник УАБС. – 2012. - №6 (23). – С.71
2. Нескрасова А.В. Управління фінансовими ризиками в Україні в сучасних умовах / А.В. Нескрасова, В.М. Пастухов // Економічний простір. – 2015. –Вип.16 (125). – С.112-121.

Перерва Тарас Владиславович — аспірант, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: taraspererva@gmail.com

Науковий керівник: **Зянько Віталій Володимирович** — д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Pererva Taras V. — Postgraduate Student, Management and information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email : taraspererva@gmail.com

Supervisor: **Zyanko Vitaliy V.** — Dr. Sc. (Eng.), Professor, Head of the Chair of Finance and innovation management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено сучасний стан інноваційної діяльності промислових підприємств України. Визначено фактори, що перешкоджають господарським суб'єктам запроваджувати інновації. Запропоновано шляхи до збільшення інноваційної активності в країні

Ключові слова: інноваційна діяльність, інновації, економічне зростання, промислові підприємства

Abstract

The modern state of innovation activity of industrial enterprises of Ukraine is researched. The factors preventing economic entities from introducing innovations are identified. Proposed ways to increase innovation activity in the country

Key words: innovation activity, innovation, economic growth, industrial enterprises

Вступ

Сучасні умови інтенсивного розвитку новітніх технологій, вимагають їх активного запровадження на всіх ланках господарської діяльності. Адже інноваційний розвиток став найважливішим чинником світового економічного зростання. Розвиток країни можливий лише через активізацію інноваційних процесів, прискорення впровадження їх у виробництво передових технологій. Таким чином аналіз рівня інноваційної активності промислових підприємств є актуальним питанням сучасності.

Метою даної роботи є визначення стану інноваційного розвитку промислових підприємств України.

Результати дослідження

Інноваційна активність промислових підприємств вважається дієвим способом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, створення продукції, яка буде експортно-орієнтована. Досягнення цієї мети вимагає від держави мати достатній науково-технічний потенціал, ресурсні можливості та належні умови для інноваційного підприємництва в країні.

Активізація інноваційної діяльності на всіх рівнях є актуальною для економіки України і тільки інноваційний шлях розвитку забезпечить конкурентоспроможність продукції та підприємств завдяки постійному оновленню техніки й технологій, розширенню ринків збуту, ефективному використанню науково-технологічного потенціалу та стимулюванню його зростання [1].

Розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств України супроводжується негативними тенденціями. Адже у 2016 році інноваційною діяльністю в промисловості займалися 834 підприємства що на 52% менше ніж у 2012 році. Різке скорочення кількості інноваційно-активних підприємств відбулося у 2015 році. Однак після цього почалось поступове зростання даної категорії.

Найбільшу кількість коштів витрачалось на придбання машин, обладнання, програмного забезпечення. І саме даний показник істотно вплинув на зменшення загальної кількості досліджуваних підприємств. Зазвичай відсоток підприємств, які впроваджували даний вид інноваційної діяльності складав близько 10%, а у 2016 у порівнянні з 2015 він зріс на 3,5% та складав 13,3%.

За даний період стабільно здійснювались лише внутрішні НДР, при чому вага підприємств які їх використовували, у 2016 р. зросла на 3% у порівнянні з 2012р. Кількість промислових підприємств, які витрачали кошти на зовнішні НДР та придбання інших зовнішніх знань, зменшилась на 23,1% та 14,9% відповідно. Фінансування іншої інвестиційної діяльності теж знизилось, а саме на 27,7%.

Підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку економіки. Але водночас суб'єкти господарювання в умовах невизначеності стикаються з такими серйозними факторами, які перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності: нестача власних коштів, значні витрати на нововведення, недостатній рівень фінансової підтримки держави, високий економічний ризик, тривалий термін окупності інновацій. Крім цього, на інноваційний розвиток суттєво впливає недосконалість законодавчої бази, відсутність попиту на продукцію, нестача кваліфікованого персоналу, недостатній обсяг інформації про нові технології та ринки збуту [1].

Таблиця 1 – Динаміка інноваційної діяльності промислових підприємств за напрямками проведених інновацій за 2012-2016 рр. (складено на основі [2])

Інноваційна діяльність	2012		2013		2014		2015		2016		Зміна 2016 до 2012	
	Усього	% від загальної кількості промислових підприємств	Усього	% від загальної кількості промислових підприємств	Усього	% від загальної кількості промислових підприємств	Усього	% від загальної кількості промислових підприємств	Усього	% від заг. кількості промислових підприємств	Абсолютна	Відносна
Внутрішні НДР	214	2,1	215	2,1	189	1,9	151	3,2	232	5,2	18	8,41
Зовнішні НДР	134	1,3	114	1,1	94	0,9	70	1,5	103	2,3	-31	-23,13
Придбання машин, обладнання, програмного забезпечення	1096	10,9	1082	10,64	993	9,9	467	9,8	590	13,3	-506	-46,17
Придбання інших зовнішніх знань	87	0,9	85	0,8	83	0,8	32	0,7	74	1,72	-13	-14,94
Інші	509	5,0	593	5,8	583	5,4	210	4,4	368	8,3	-141	-27,70
Загальна кількість підприємств	1758	17,4	1715	16,8	1609	16,1	824	17,3	834	18,9	-924	-52,56

Стимулювання інноваційної активності повинно стати одним із завдань державної соціально-економічної політики [3].

Основними напрямками, які могли б забезпечити Україні вихід на світовий ринок за допомогою інновацій та покращити її внутрішнє становище, є: запровадження системи пільг для підприємств, які впроваджують інновації та реалізують інноваційну продукцію; встановлення системи прогресивного оподаткування для підприємств, які випускають застарілу та неконкурентоспроможну продукцію; відновлення роботи Державного інноваційного фонду; розроблення системи кредитного забезпечення; стимулювання іноземних інвестицій; формування ефективної нормативно-правової бази, яка стосується інноваційної та наукової діяльності; намагання переорієнтувати зовнішньоекономічну діяльність на високотехнологічний експорт [4-6].

Висновки

Таким чином, дослідивши питання інноваційного розвитку промислових підприємств України, можна зробити висновок, що держава не достатньо уваги приділяє даній проблемі. Адже через не забезпеченість зв'язку науки, технологій та виробництва, який мав би стимулювати розробку та впровадження інновацій, підприємства не можуть самостійно впроваджувати їх в достатній мірі.

Ключовим фактором, який зміг би забезпечити зростання інноваційної активності є здійснення змін у політиці фінансування та кредитування інноваційних процесів на промислових підприємствах країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тебенко В. М. Інноваційна діяльність промислових підприємств України / В. М. Тебенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2015. - № 1. - С. 69-73.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Літовкіна О. О. Стимулювання інноваційної активності як передумова підвищення технологічного рівня регіональної економіки / О. О. Літовкіна // Молодий вчений. - 2015. - № 11. - С. 69-72.
4. Поплавський М. В. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної активності підприємств України на сучасному етапі / М. В. Поплавський // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. - 2017. - Вип. 17. - С. 83-90.
5. Єпіфанова І. Ю. Внутрішні джерела активізації інноваційної діяльності / Єпіфанова І. Ю. // Процесне та соціально-компетентне управління інноваційним розвитком підприємницьких систем : монографія / за наук. ред. О.М. Полінкевич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – С. 174-183.
6. Єпіфанова І. Ю. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств // Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Цвик О. Г. // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №4. –С. 5 – 8.

Гуменюк Вікторія Сергіївна – магістр, Факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: viktoria.hymenyuk@gmail.com

Науковий керівник: **Єпіфанова Ірина Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Viktoriia S. Humeniuk – Master of Management, Department Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email : viktoria.hymenyuk@gmail.com

Supervisor **Iryna Yu. Yepifanova** – PhD in Economics, Associate Professor, Department of Finance and innovation management, Vinnytsia National Technical University

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТАХ КНР

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Обґрунтовано доцільність застосування Китаєм інтеграційних проектів державно-приватного партнерства на міжнародному рівні. Запропоновано рекомендації з підвищення ефективності проектів ДПП КНР на міжнародному рівні.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, проекти державно-приватного партнерства на міжнародному рівні, інтеграція, інфраструктура.

Abstract

The expediency of China's application of integration projects of public-private partnership on the international level is substantiated. Recommendations on raising the effectiveness of Chinese PPP projects are suggested.

Keywords: public-private partnership, public-private partnership projects at the international level, integration, infrastructure.

Вступ

Лібералізація і перехід китайської економіки в формат економіки відкритого типу створює сприятливі умови для інноваційно-інвестиційної інтеграції та співробітництва з іншими країнами. Китай сьогодні докладає багато зусиль для побудови нового власного регіонального і глобального політичного позиціонування на основі зростаючої економічної могутності шляхом цілеспрямованого забезпечення провідної ролі на світових товарних ринках та активної експансії китайського капіталу на міжнародному ринку.

Метою роботи є розроблення рекомендацій з підвищення ефективності проектів ДПП КНР на міжнародному рівні.

Результати дослідження

Останнім часом КНР збільшив кількість міжнародних інтеграційних проектів втілених в життя за кордоном. Китайські інвестиційні проекти основним чином спрямовуються на розвиток інфраструктури зацікавлених країн. В якості найбільш розповсюдженої форми співробітництва в зазначеній галузі Китай надає перевагу так званим державно-приватним партнерствам (ДПП). Такі партнерства найкращим чином гарантують ефективність значних за своїми масштабами китайських інвестицій. Про це свідчить досвід успішного застосування Китаєм механізму ДПП як на національному, так і на міжнародному рівні [1].

Одним з найефективніших механізмів співробітництва в інноваційній сфері на міжнародному рівні є державно-приватне партнерство. З правової точки зору ДПП є універсальною формою взаємовигідного співробітництва між державою і приватними юридичними особами, яка передбачає рівність повноважень і відповідальності учасників даного партнерства [2]. В Китаї ДПП орієнтоване на забезпечення рівності інтересів усіх зацікавлених сторін і покликане забезпечити ефективне досягнення поставлених цілей, підвищити рівень ефективності державного управління та економічної активності економічних суб'єктів.

Вважається, що застосування механізмів ДПП в інноваційній сфері сприяє формуванню національної економіки інноваційного типу та здатне спричинити кумулятивний ефект в забезпеченні стійкого економічного зростання країни. Китайські експерти розглядають партнерську роль держави з точки зору наявності у неї суспільно важливих інтересів і завдань, виконання функції інфраструктурної підтримки, а також функції контролю за дотриманням партнерами взятих на себе зобов'язань. Держава виступає в ролі безпосереднього учасника господарського обороту, а тому вона вкрай зацікавлена в досягненні максимальної ефективності

проекту ДПП, оскільки інвестування забезпечується бюджетними засобами. У зв'язку з цим в інтересах держави є забезпечення фінансової та інформаційної прозорості проекту.

Приватний партнер, як правило, намагається досягти максимізації власного прибутку, чому сприяють отримані від держави гарантії, пільги і преференції. В обмін на отримані вигоди приватний партнер бере на себе зобов'язання з розвитку об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, які знаходяться в державній власності. Позитивним моментом, який сприяє успішній реалізації проекту є також і розподіл між державним та приватним партнерами як ризиків та зобов'язань так і отриманої вигоди.

До найбільш розповсюджених форм ДПП в Китаї відносяться так звані сервісні контракти з іноземними фірмами на здійснення інвестиційної діяльності, у тому числі і укладання орендних договорів на власність, яка перебуває в державній власності [3].

Висновки

Отже, Уряд КНР чітко усвідомлює той факт, що ключову роль у побудові високоефективної сучасної економічної системи відіграє науково-дослідне співробітництво на міжнародному рівні, у тому числі з країнами, які є постіндустріальними лідерами. Інтегруючись у світову економіку на ринкових принципах, Китай, наголошує на власній готовності до глобального співробітництва в забезпеченні світової і регіональної екологічної, енергетичної, фінансової і економічної безпеки. Для підвищення ефективності проектів ДПП на міжнародному рівні, Китаю необхідно здійснити такі заходи:

- активізувати процес регіональної та міжнародної інтеграції Китаю, насамперед, у найпріоритетніших для Китаю регіонах;
- укріпити позиції китайських корпорацій у світовій економіці;
- активно просувати китайські бренди на світовий ринок;
- посилити контроль за діяльністю іноземного капіталу на національних ринках з метою захисту китайської економіки від можливих спекулятивних атак ззовні тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Балакин В. И. Государственно-частное партнёрство в зарубежных интеграционных проектах КНР / В.И. Балакин // Китай в мировой и региональной политике. история и современность. – 2014. – Том 19. – №19. – С. 280-291.
2. Тофанюк О. В. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку / О. В. Тофанюк, І. Г. Чалий Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії і практики, 2011, №4(16). – С. 41-52.
3. Вивек А. Оценка влияния Китая / Арора Вивек, Атанасиос Вамвакидис // Финансы и развитие. – 2010. – Декабрь. – С. 11-13.

Лю Лицзянь — здобувач вченого ступеня кандидата економічних наук кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Джокуш Тетяна Олександрівна — канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Liu Lijiang — candidate for a degree in economics of Business and Finance, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Jockusch Tetaina O. — Cand. Sc. (Economics), Associate Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто теоретичні положення ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Визначено, що досягнення бажаних фінансових результатів неможливо досягти без формування системи (механізму) управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства.

Ключові слова: ресурси, ресурсне забезпечення, управління ресурсним забезпеченням.

Abstract

The theoretical position of resource support of the company. Determined that achieve desired financial results can not be achieved without forming system (mechanism) management software resource of the company.

Keywords: resources, resource support, management resourced.

Вступ

Управління ресурсним забезпеченням відносять до складних явищ, при цьому зрозуміти сутність складних явищ і одержати про них достовірні відомості можна тільки завдяки багаторазовому спостереженню за поведінкою досліджуваного об'єкта. Важливо не просто одержати достовірні матеріали про управлінський процес, а й оцінити якісну його сторону та виробити напрями з удосконалення досліджуваного процесу. Важливою передумовою забезпечення розвитку підприємства є підвищення ефективності управління ресурсним забезпеченням.

Підвищення ефективності управління ресурсним забезпеченням та раціонального його використання значною мірою пов'язано з проведенням якісних змін у складі ресурсів та з підвищенням ефективності в їх управлінні, а завдання такого управління полягає, насамперед, у вдосконаленні використання та управління ресурсами підприємства та у підвищенні їх цілісності, яка проявляється у їх тісному взаємозв'язку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ресурсного забезпечення діяльності підприємства було відображено у працях вчених, зокрема у А. Чорна[1], Н. Богоцька[2], К. Кузнецова[3], Т. Безверхнюк [4], В. Алькема [5], О. Ляшенко [6], О. Кремінь [7] та інших.

Метою роботи є дослідження структури та сутності ресурсного забезпечення діяльності підприємства.

Результати дослідження

Для здійснення цілей підприємництва кожне підприємство повинне мати необхідні економічні ресурси.

Ресурсне забезпечення підприємства – це комплекс заходів по забезпеченню підприємства ресурсами відповідного виду і складу, що включає механізми пошуку, отримання, зберігання, накопичення, планування, обліку, використання і витрат.

Ресурсне забезпечення є основою успішної діяльності будь-якої організації. Проте для виробничих підприємств даний фактор відіграє іноді визначальну роль, оскільки зв'язаний із мірою задоволення потреб населення. В складі ресурсного забезпечення діяльності виробничих підприємств найчастіше розрізняють матеріальні, трудові і фінансові ресурси.

Процес формування ресурсного забезпечення – це створення та організація системи (сукупності) ресурсів та їх взаємозв'язків таким чином, щоб результат їх взаємодії був фактором успіху у досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства.

Таблиця 1- Трактуювання поняття «ресурсне забезпечення» окремими авторами

Автор	Ресурсне забезпечення – це
О. Кремінш[7]	сукупність певних видів ресурсів (матеріальних, технологічних, трудових, фінансових, інформаційних, інтелектуальних) і джерел їх формування, що беруть безпосередню участь у процесах розвитку підприємства або можуть бути мобілізовані з метою забезпечення широкомасштабного використання його потенційних можливостей та переходу до якісно нового стану.
А. Чорна[1]	процес пошуку, залучення та використання різних видів ресурсів; складна система, яка включає в себе сукупність послідовних, взаємопов'язаних етапів, систематизованих до цих завдань методик, методів, моделей, які дають можливість обґрунтувати, вибрати спосіб ресурсного забезпечення та оцінити ефективність обраного способу
Т. Безверхнюк[4]	система державних заходів, спрямованих на створення матеріальних, правових, інституційних умов перетворення елементів ресурсного простору в засоби досягнення цілей
К. Кузнецова[3]	це можливість підприємства забезпечити свою діяльність необхідною кількістю та набором ресурсів для досягнення позитивного економічного ефекту в певний момент часу

Управління ресурсним потенціалом підприємства є складним процесом, який розглядається як процес прийняття і здійснення управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання, нарощення та оптимізацію ресурсного потенціалу підприємства з метою досягнення поставлених цілей і забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства.

Для удосконалення структури виробничих ресурсів підприємства необхідно: підвищити ефективність використання основних та оборотних фондів: оцінити як ці фонди використовувались у звітному році порівняно з попередніми періодами; провести аналіз показників ефективності їх використання. Підвищити ефективність використання трудових ресурсів: зростання продуктивності праці на підприємстві за рахунок механізації і автоматизації виробництва, модернізації устаткування; удосконалення системи оплати праці.

Розглядаючи шляхи вдосконалення механізму раціонального використання виробничих ресурсів на підприємстві можна виділити наступні напрямки поліпшення діяльності підприємства на основі вдосконалення управління його ресурсним потенціалом:

- зменшення витрат на ресурсне забезпечення діяльності підприємства шляхом більш раціонального їх використання;
- уникнення напрямків діяльності, що вимагають додаткового залучення ресурсів.

Висновки

Отже, проведений аналіз наукових праць, дозволяє зробити висновок, що ресурсне забезпечення підприємства можна розглядати як сукупність ресурсів необхідних підприємству для своєчасного задоволення потреб виробництва та забезпечення його ритмічності протягом всього операційного циклу. Управління ресурсним потенціалом підприємства є складним процесом, який розглядається як процес прийняття і здійснення управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання, нарощення та оптимізацію ресурсного потенціалу підприємства з метою досягнення поставлених цілей і забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чорна А. Структура ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства/ А. Чорна//Вісник Хмельницького національного університету. – 2009 р. – № 4. – Т. 1. – С. 93
2. Богацька Н. Ресурсне забезпечення діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання / Н. Богацька, О. Швець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-dotsbogatska-nm-shvetsoiresursne-zabezpechennya-diyalnosti-pidpriemstva-v-suchasni-umovah-gospodaryuvannya>.
3. Кузнецова К.О. Ресурсне забезпечення потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств: дисерт. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)»/ К.О. Кузнецова. – К., 2009. – 17 с.
4. Безверхнюк Т. Принципи ресурсного забезпечення регіонального управління [Електронний ресурс] // Т. Безверхнюк. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Apdu_o/2009_1/R_1/Bezverhruk.pdf
5. Алькема В.Г. Ресурсний потенціал системи економічної безпеки суб'єкта логістичної діяльності / В.Г. Алькема, Г.М. Пазєєва // Вчені записки Університету «КРОК». – 2013. – Випуск 33. – С. 200.

6. Ляшенко О.М. Підходи до ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства / О.М. Ляшенко, А.М. Горбачова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво / Східноукраїнський національний ун-т. ім. В. Даля. — Луганськ, 2006. — № 16/2. — С. 69 — 75.

7.Кремінь О.М. Ресурсне та організаційне забезпечення ефективного розвитку підприємств (за матеріалами цукрових заводів України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 — «Економіка та управління підприємствами» / О.М. Кремінь. — К., 2009. — 21 с.

8. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. — Вінниця : ВНТУ, 2017. — 143 с.

Никодюк Ірина Олександрівна — студентка групи Моф-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail : nikodyuk.ira@gmail.ru

Науковий керівник : **Міронова Юлія Володимирівна**— к. е. н., доц. кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Irina Nikodyuk- student MOF-17m, Faculty of Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail : nikodyuk.ira@gmail.ru

Supervisor: **Yulia V. Mironova** — Candidate of Economic Sciences, docent Department of Finance and Innovation Management, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НЕЮ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто важливі питання, пов'язані з діяльністю колективу підприємства, що спрямована на комплексний процес створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості виробництва. Проаналізовано вплив державного регулювання, моделі організації інноваційної діяльності, та інші особливості ефективного управління інноваційною діяльністю підприємства, що призводить до покращення результатів його діяльності. Таким чином зазначене підтверджує актуальність даних досліджень

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний процес, комерціалізація, нововведення, життєвий цикл нововведення, інноваційна стратегія, державна інноваційна політика,

Abstract

Considered important issues related to the activity of the collective of the enterprise, aimed at the complex process of creation, use and dissemination of innovations in order to obtain competitive advantages and increase the profitability of production. The influence of state regulation, the model of organization of innovation activity, and other features of effective management of innovative activity of the enterprise are analyzed, which leads to improvement of the results of its activity. Thus, the indicated confirms the relevance of these studies.

Keywords: innovation activity, innovation process, commercialization, innovation, life cycle of innovation, innovation strategy, state innovation policy

Вступ

Успішне функціонування вітчизняних підприємств на сучасному рівні розвитку економіки України безпосередньо залежить від ефективної інноваційної діяльності. В умовах становлення інноваційної моделі розвитку економіки орієнтація технічного розвитку підприємства на кінцеві результати діяльності є одним з найбільш важливих завдань управління. Впровадження інновацій можна назвати необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості продукції та зростання виробничих можливостей підприємства. Тому постійне покращення якості з використанням інноваційних технологій повинно стати пріоритетним напрямом розвитку підприємств.

Метою даної роботи є систематизація підходів до визначення сутності інноваційної діяльності.

Результати дослідження

Сутність поняття «Інноваційна діяльність» розкривають по-різному (таблиця 1). Основою інноваційної діяльності на підприємстві є освоєння (комерціалізація) нових видів продукції або методів її виробництва, доставки і реалізації. Інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види роботи, як пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність [6].

Метою здійснення інноваційної діяльності є виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя, використання і комерціалізація результатів наукових досліджень та розробок, що зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Тобто отримання прибутку - як безпосередня мета здійснення такої діяльності - відсутня, проте вона може бути досягнута згодом як один з її результатів.

Можна виділити три способи організації інноваційної діяльності:

1. інноваційна діяльність на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється і освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їхньої взаємодії по інноваційному проекту;
2. інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації при допомозі контрактів, коли замовлення на створення і освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями;
3. інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою діяльності венчурних підприємств. Для реалізації інноваційного проекту фірма засновує дочірню венчурну фірму, яка залучає додаткові сторонні засоби (кошти).

Таблиця 1 – «Сутність поняття «Інноваційна діяльність»

Автор, джерело	Інноваційна діяльність – це
Коюда В. О., Лисенко Л. А. [1]	діяльність, спрямована на наукові дослідження, розробку (або залучення), впровадження та комерціалізацію інновацій з метою отримання економічного та (або) іншого ефекту, забезпечення розвитку підприємства
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [2]	«одна з форм інвестиційної діяльності», що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу
Гаман М. В. [3]	спрямована на використання та комерціалізацію результатів із стратегічного маркетингу, наукових досліджень, організаційно-технологічної підготовки виробництва, виробництва і оформлення новацій, їх впровадження і поширення на інші сфери.
Соловийов В. П. [4]	пов'язана з трансформацією наукових досліджень і розробок, винаходів і відкриттів у новий продукт або новий технологічний процес, які впроваджуються у виробничий процес
Акимов А. А. Гамидов Г. С., Колосов В. Г. [5]	діяльність колективу, спрямована на забезпечення доведення науково-технічних ідей, винаходів (новацій) до результату, придатного до практичного застосування та реалізації їх на ринку з метою задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможних товарах і послугах

Сутність інноваційної стратегії підприємства полягає в тому, що ефективний розвиток підприємства пов'язаний з отриманням переваги над конкурентами і збільшенням прибутку шляхом постійного оновлення номенклатури виробів та розширення напрямів діяльності підприємства. В ринковій економіці перевагу отримують ті підприємства, які активно освоюють нововведення. Це дозволяє їм розширити ринки збуту своєї продукції, завоювати нові сегменти ринку, а в разі освоєння принципово нових нововведень – тимчасово зайняти домінуюче положення на ринку нової продукції, що безпосередньо забезпечує збільшення прибутку.

Необхідність інноваційної підприємницької діяльності зумовлена: потребами підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; збільшенням витрат і погіршенням економічних показників діяльності підприємства; моральним старінням техніки і технології; підвищенням ефективності виробництва на основі впровадження нової техніки; економічною доцільністю посилення інтенсивних факторів розвитку виробництва на основі використання досягнень науково-технічного прогресу у всіх сферах економічної діяльності; важливістю розвитку творчості винахідників і раціоналізаторів та використання їхніх пропозицій [7].

Слід зазначити, що інноваційна діяльність, як і будь-яка інша, потребує організаторських здібностей. Упровадження інновації у життя — складна і цілеспрямована праця, яка покладає на виконавців додаткові обов'язки: бути завзятими і наполегливими. Якщо ці якості відсутні, то ніякий талант і ніякі знання не допоможуть.

В науці і техніці прийнято вважати, що зародження ідеї, її подальше втілення в новому продукті аж до зняття його з виробництва як застарілого, характеризується життєвим циклом нововведення, інновації. Життєвий цикл виробу включає такі стадії, як наукова і технічна підготовка виробництва нової техніки, її виробництво, експлуатація та утилізація. З метою своєчасного оновлення виробництва продукції як в технічному, так і в технологічному відношенні здійснюється аналіз тривалості циклу життя нової техніки.

Організація інноваційної діяльності може бути заснована на двох моделях, які передбачають розвиток інновацій принципово нових і інновацій відносної новизни. Перша модель характеризується розвитком в науці фундаментальних досліджень, які потребують значних капітальних вкладень, кваліфікованих кадрів, організованої інфраструктури. Це дорогий проект з великою часткою ризику і неочевидній ймовірністю виконання. Друга модель заснована на розвитку інновацій відносної новизни. Ця модель інноваційної діяльності не вимагає значних капіталовкладень, кваліфікованої робочої сили, розвинутої інфраструктури. Вихідним посилком для розвитку другої моделі інноваційної діяльності можуть бути проміжні результати, отримані в ході виконання робіт першої моделі інноваційного розвитку [8]-10.

Для підвищення ефективності суспільного виробництва держава сприяє розвитку економіки на інноваційних засадах, забезпечує функціонування інноваційних підприємств, що розробляють, виробляють і реалізують інноваційну продукцію. Головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно безпечних та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

Висновки

Отже, інноваційна діяльність підприємства є комплексним процесом створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості свого виробництва. В ринковій економіці інноваційна діяльність підприємства є найсуттєвішим чинником, який дає змогу підприємству посідати стійкі ринкові позиції і отримувати перевагу над конкурентами в тій галузі, яка є сферою його комерційних інтересів. Інноваційний процес визначається як комплекс послідовних робіт від отримання цілеспрямованих нових знань до використання нововведення, створеного на основі цих нових знань, споживачем. Здійснення інноваційної діяльності спрямоване на підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок нововведень та підвищення якості продукції, забезпечення розвитку підприємства, реалізацію в суспільну практику інновацій на базі використання та впровадження нових наукових знань, ідей, відкриттів і винаходів, а також існуючих і перевірених наукомістких технологій, систем і устаткування. Також інноваційна діяльність спрямована на виконання певних етапів інноваційного процесу, максимально використовуючи при цьому інноваційний потенціал підприємства, та враховуючи потреби споживачів, розвиток науково-технічного прогресу, пропозиції постачальників та дії конкурентів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Коюда В. О. Інноваційна діяльність підприємства та оцінка її ефективності: монографія / В. О. Коюда, Л. А. Лисенко. – Х. : ФОП Павленко О. Г. ; ВД «ІНЖЕК», 2010. – 224 ст.
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
3. Гаман М. В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід : монографія / М. В. Гаман. – К. : Вікторія, 2004. – 312 с.
4. Соловьєв В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике / В. П. Соловьєв. – К. : Феникс, 2004. – 560 с.
5. Акимов, А. А. Системологические основы инноватики / А. А. Акимов, Г. С. Гамидов, В. Г. Колосов. – СПб. : Политехника, 2002. – 596 с.
6. Антикризовий менеджмент : навчальний посібник / Л. І. Скібіцька, В. В. Матвєєв, В. І. Щелкунов, С. М. Подреза. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 584 с.
7. Колінко Н. О. Управління інноваційною діяльністю як основа якісних зрушень / Н. О. Колінко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". —2011. — № 12. — С. 43.
8. Ілляшенко С. М. Управління інноваційною діяльністю. Основи інноваційного менеджменту: навчальний посібник / Ілляшенко С. М. – К : Суми, 2015. – 282 с.

9. Єпіфанова І. Ю. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств // Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Цвик О. Г. // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №4. – С. 5 – 8.
10. Єпіфанова І. Ю. Світовий досвід фінансування інноваційної діяльності підприємств / І. Ю. Єпіфанова // Вісник національного університету “Львівська політехніка”. Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2013. – № 776. – С. 249-254.

Ольга Сергіївна Гримайло – студентка гр. МОЗ-14(б), Факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, olichka.lialka@gmail.com

Науковий керівник: Єпіфанова Ірина Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Olia Hrymailo – a student, Faculty of Management and information security, Vinnytsia, olichka.lialka@gmail.com

Supervisor **Iryna Yu. Yepifanova** – PhD in Economics, Associate Professor, Department of Finance and innovation management, Vinnytsia National Technical University

АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

¹Вінницький національний технічний університет

Анотація

У статті йдеться про антимонопольне регулювання товарних ринків у контексті міжнародного досвіду. Виявлено, що конкурентні відносини, які складаються у транзитивних економіках, потребують відповідного інституційного оформлення, оскільки поза такими інститутами вони замість конструктивної сили перетворюються на деструктивну.

Ключові слова: антимонопольне регулювання, монополія, конкурентоспроможність, товарні ринки, економічна безпека.

Abstract

The article is dedicated to antimonopoly regulation of commodity markets in the context of international experience. It is substantiated that competitive relationships that are being established in transition economies, require an appropriate institutional design, due to the fact of them becoming a destructive rather than a constructive force outside of such institutions.

Keywords: antimonopoly regulation, monopoly, competitiveness, commodity markets, economic security.

Вступ

У країнах з розвинутою ринковою економікою антимонопольне регулювання є одним із найважливіших складників економічної політики держави. Закріплення в Конституції України конкурентних вимог підтверджує важливу роль, яку повинна відігравати державна антимонопольна політика в системі державного регулювання. Значною перешкодою на шляху розвитку конкуренції є порушення нормативно встановлених правил поведінки у сфері господарювання суб'єктами господарювання. Протидія таким порушенням і є одним з основних завдань антимонопольних органів України, які згідно з законодавством здійснюють контроль за дотриманням конкурентного законодавства.

Головною метою цієї роботи є дослідження зарубіжного досвіду антимонопольного регулювання.

Результати дослідження

Рівень конкурентоспроможності вітчизняної економіки залишається низьким, що породжує суттєві загрози економічній безпеці країни. Ключовою проблемою забезпечення конкурентоспроможної національної економіки є захист економічної конкуренції за допомогою антимонопольного регулювання [1].

Слід відзначити, що в Україні розвиваються галузі й сектори економіки, у яких конкурентні відносини стали реальністю. У 2000–2003 рр. активізувалася конкурентна політика, чому сприяло прийняття Закону України «Про захист економічної конкуренції». Утім, можна констатувати, що у вітчизняному економічному просторі реальні конкурентні відносини наявні лише фрагментарно. Певні загальнодержавні ринки все ще мають високий рівень монополізації. Подібна ситуація зберігається і на окремих регіональних ринках. Крім того, негативно впливає на розвиток економіки недосконалість державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, тоді як саме ці суб'єкти найчастіше допускають зловживання монопольним становищем на ринку. Не відповідають реальним економічним розрахункам ціни і тарифи на їхні послуги, структура витрат виробництва, не створено сучасної системи державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання [2].

Поглиблення економічних перетворень і активізація інтеграційних процесів загострює питання щодо антимонопольного регулювання товарних ринків, захисту суб'єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції, зловживань монопольним становищем на ринку,

антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання та антиконкурентних дій органів державної влади і органів місцевого самоврядування та відповідно потребує удосконалення механізму здійснення державного контролю в сфері захисту економічної конкуренції та забезпечення захисту конкурентних відносин в Україні.

Вітчизняне антимонопольне регулювання порівняно з антимонопольними законодавствами розвинутих держав досить молоде. Воно створювалося з використанням світового досвіду та з урахуванням специфічних чинників, що об'єктивно існують в Україні. У своїх працях[2; 3] науковці вказують на певні недоліки в антимонопольному регулюванні товарних ринків у державі, що потребують усунення або коригування[3].

Нагадаємо, що об'єктивні передумови започаткування антимонопольного регулювання економіки з боку держави були сформовані ще у XVII ст., після проведення буржуазних революцій у країнах Європи та переходу від феодального до капіталістичного способу виробництва. У деяких європейських країнах існували закони, які засуджували прояви монополії, що пригнічували конкуренцію. Однак офіційно закріплені вони були наприкінці XIX ст. у США у формі антитрестівського законодавства, згодом розповсюдженого майже в усіх розвинутих країнах світу. Також поштовхом до введення регулювальних заходів у Сполучених Штатах стала монополізація ринку (майже 90 %) такими компаніями, як Rockfeller's Standard Oil та Tobacco Company. Основними правовими актами, прийнятими в межах антитрестівського законодавства США, були Антитрестівський Закон Шермана(1890) – забороняє будь-які об'єднання та змови з метою монополізації ринку та обмеження торгівлі; Закон Клейтона (1914), доповнений згодом Законом Робінсона-Патмана щодо боротьби з дискримінацією цін (1936) та Законом Селлера проти злиття компаній (1950). Вони регулюють такі сфери ділової практики як дискримінація цін, злиття компаній, примусові та зв'язувальні угоди, переплетіння директоратів. Закон «Про Федеральну торгову комісію» (1914) – забороняє застосування недобросовісних або нечесних методів конкуренції [4].

Антитрестівське законодавство за свою більш ніж вікову історію як посилювалося, так і слабшало. Дослідження, проведені науковцями у восьми країнах(США, Японія, Німеччина, Великобританія, Корея, Італія, Швеція та Швейцарія) свідчать, що саме активна конкуренція на внутрішньому ринку асоціюється з міжнародним успіхом. Емпіричні спостереження розвинутих економік указують, що найбільш доцільною формою організації ринку є модель 12 ± 1 компаній в основних галузях економіки.

Другим після США центром світової економіки є Японія. Незважаючи на монополізацію та протекціонізм з боку держави деяких галузей економіки (будівництво, сільське господарство, торгівля), у країні існує велика внутрішня конкуренція, що зумовлює високу конкурентоспроможність японських товарів на міжнародному ринку (автомобілі, комп'ютери, телекомунікації). Але нагальною проблемою сучасної японської економіки є зниження продуктивності праці саме в галузях, підтримуваних державою. Отже, концепція конкурентних переваг, яка полягає в економії від масштабу в монополізованих галузях, виявила свої вади і на прикладі невеликих країн. Наприклад, у Швеції антитрестівські закони застосовують лише для внутрішнього ринку.

Останнім часом у країнах Європейського Співтовариства все більше виявляється тенденція до уніфікації законодавств країн-членів. Пріоритетним напрямом цього процесу є посилення антитрестівського законодавства. У межах ринкових реформ у державі антимонопольне регулювання товарних ринків набуває особливого значення. Специфіка перехідної моделі української економіки полягає у проведенні заходів щодо демонополізації економіки поряд із приватизацією державних підприємств-монополістів, структурною перебудовою економіки та конверсією підприємств військово-промислового комплексу [5].

Розвиток конкуренції гальмується об'єктивними причинами (необхідність захисту національних інтересів країни, нерозвиненість ринкової інфраструктури тощо). Спільними заходами, які застосовують у змішаній та перехідній економічній системі в межах антимонопольного регулювання товарних ринків, є:

- встановлення цін і тарифів (відпускних цін на продукцію підприємства-виробника, граничних рівнів цін, торговельних надбавок та постачальницько-збутових націнок), граничних нормативів рентабельності;
- декларування зміни цін;
- встановлення стандартів і показників якості для товарів і послуг;

- регулювання обсягів ринку(виробництва);
- розподіл ринків(визначення споживачів, постачальників тощо);
- тарифне регулювання імпорту та експорту товарів [3].

Держава повинна створити умови для запуску механізму ринкової конкуренції, оскільки лише в цьому випадку ринок виконуватиме функції на рівні мікроекономіки – стимулюватиме виробництво продукції, що користувалася б попитом, раціональне використання ресурсів і зниження витрат виробництва, упровадження нової техніки і новітніх технологій і врешті-решт – підвищення ефективності суспільного виробництва [6].

Аналіз антимонопольного регулювання з урахуванням ринкової економіки України дозволяє виділити основні напрями антимонопольного регулювання товарних ринків у контексті міжнародного досвіду. Ці напрями включають основні види обмежувальної ділової практики на сучасному етапі розвитку антимонопольного регулювання і є сукупністю заходів, спрямованих на:

- запобігання та недопущення антиконкурентних узгоджених дій;
- недопущення зловживання монополією(домінуючим) становищем на ринку;
- контроль за економічною концентрацією суб'єктів господарювання.

Обов'язковою умовою державного втручання має бути відкритість і прозорість його механізмів, уникнення централізованого розподілу й втручання у виробничу діяльність суб'єктів господарювання та в ціноутворення. Основною умовою такого державного втручання має стати забезпечення позитивного ефекту для суспільства та економіки в цілому, зокрема:

- надання допомоги підприємствам, що мають важливе значення для національної безпеки і оборони України;
- підтримка науково-дослідних робіт;
- захист довкілля та забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів ;
- поліпшення інвестиційного клімату.

Потребують удосконалення з погляду антимонопольного регулювання такі форми державного втручання в ринкові відносини: фінансування та погашення боргових зобов'язань, державна допомога, державні гарантії, низькі відсотки надання кредитів, податкові пільги тощо. Адже в них можливі чинники, які можуть спотворити конкуренцію, що у свою чергу, може негативно вплинути на економіку України загалом [7].

Крім того, доцільно вдосконалити нормативні засади цінової політики у сфері природних монополій, адже така недосконалість є однією з першопричин великої кількості цінових зловживань монополією(домінуючим) становищем, що призводять до деформації ціноутворення в економіці в цілому. На сьогодні ще не створено ефективної системи регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, особливістю якої став би перехід від відомчого регулювання до формування ефективної, прозорої та недискримінаційної системи регулювання природних монополій з боку незалежних органів. Потрібно запровадити збалансований підхід, за якого високі тарифи на послуги суб'єктів природних монополій слід розглядати не лише як механізм наповнення бюджету чи соціального захисту працівників сфери природних монополій, а й як негативний чинник, що знижує конкурентоспроможність інших секторів економіки, зменшує бюджетні надходження чи знижує рівень соціального захисту. Тут зазначимо, що розширенню сфери конкурентних відносин та підвищенню рівня їхньої ефективності слугуватиме звуження сфери безпосередньої участі держави в господарській діяльності, насамперед за рахунок процесів приватизації. Однак, з огляду на ймовірність монополізації ринків у випадку продажу кількох об'єктів одному покупцеві органи державної влади повинні забезпечити узгодженість і збалансованість конкурентної політики з політикою у сфері приватизації. Відтак особливістю сучасного етапу приватизації має стати одночасне поєднання процесів пошуку ефективного власника та запобігання монополізації економіки.

Висновки

Завданням антимонопольного регулювання є недопущення значних відхилень від досконалого конкурентного середовища через створення надмірно збільшених насамперед вертикально інтегрованих приватних оргструктур. Схожі обмеження конкуренції створюють серйозні загрози в державі і заважають реалізації синергетичного ефекту від вільного змагання господарюючих суб'єктів, їх широкої кооперації, установлення суспільно-прийнятних цін, створення додаткових

робочих місць. Оскільки реальне конкурентне середовище в українській економіці відрізняється від ідеальної моделі ринку, теорія і практика антимонопольного регулювання мають бути спрямовані на визначення характеру конкурентних відносин, їх впливу на виникнення криз на товарних ринках, виявлення характеру діяльності монополій і олігополій, наслідків деформацій конкурентного середовища під впливом «тіньової» економіки тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чумак Н. В. Антимонопольне регулювання товарних ринків у контексті міжнародного досвіду / Н. В. Чумак // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2016. – №10(1). – С. 127-133.
2. Віскузі В. Кіп Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика/ В. Кіп. Віскузі, Дж. М. Вернон, Дж. Е. Гарингтон; пер. з англ. О. Кілієвич. – К. : Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2014. – 1047 с.
3. Горняк О. В. Теоретичні підходи до вимірювання рівня концентрації та монополізації на сучасних ринках / О. В. Горняк, В. В. Філіпович // Вісник Одеського нац. ун-ту імені І. І. Мечникова: Сер. «Економічні науки». – 2012. – Вип. 1 (6). – Т. 17. – С. 14–23.
4. Еременко В. И. Антимонопольное законодательство зарубежных стран / В. И. Еременко // Государство и право. – 2015. – №9. – С. 100–111.
5. Огляд практики деяких зарубіжних конкурентних відомств (ЄС, окремих країн ЄС, США) щодо визначення ринку та ринкової влади [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України. – Режим доступу http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=117104&cat_id=112391
6. Матюшко П. Антимонопольна політика Європейського співтовариства / П. Матюшко // Юридичний журнал. – 2014. – № 12. – С. 124–129.
7. Журик Ю. В. Актуальні питання антимонопольного конкурентного законодавства України / Ю. В. Журик // Вісник господарського судочинства. – 2010. – №6. – С. 82–87.

Марія Олександрівна Гайдей – аспірантка кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: gaidei.mascha@yandex.ua

Науковий керівник: **Зянько Віталій Володимирович** – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Haidei Mariy O. - Postgraduate Student, Department of finance and innovation management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: gaidei.mascha@yandex.ua

Supervisor: **Zyanko Vitaliy V.** — Dr. Sc. (Eng.), Professor, Head of the Chair of Finance and innovation management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «АВК»)

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто методи аналізу фінансової діяльності. Досліджено ефективність управління фінансовою діяльністю на підприємствах кондитерської галузі на прикладі ПрАТ «АВК»

Ключові слова: фінансова діяльність, прибуток, фінансові результати, рентабельність

Abstract

The methods of financial activity analysis are considered. Effectiveness of management of financial activity at confectionary industry enterprises was investigated on the example of PJSC "AVK"

Keywords: financial activity, profit, financial results, profitability

Вступ

В сучасних умовах ринок кондитерських виробів інтенсивно розвивається в Україні. Неухильно зростає попит на солодощі серед населення, підвищуються вимоги до якості та безпеки харчових продуктів, з'являються нові види товарів. Одним із актуальних завдань для підприємств галузі є формування та утримання стійких позицій як на вітчизняному, так і на міжнародних ринках. Це досягається за рахунок формування високоефективної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю. У зв'язку із цим, підприємствам потрібно вжити заходів щодо ефективного управління фінансовою діяльністю.

Питання, пов'язані із оцінкою фінансової діяльності неодноразово піднімалися такими вченими як Л. С. Мартюшева, В. І. Аранчій, Г. М. Азаренкова, М. М. Бердар, А. Г. Загородній, І. В. Зятковський, В. М. Опарін, А. М. Поддєрьогін, О. О. Терещенко.

Метою даної роботи є оцінка ефективності управління фінансовою діяльністю підприємств кондитерської галузі на прикладі ПрАТ «АВК».

Результати дослідження

Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, ієрархічно пов'язаних між собою, які аналізують за такими методами [1-2]:

- 1) горизонтальний (часовий) аналіз - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- 2) вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;
- 3) трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);
- 4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;
- 5) порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками.
- 6) факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли

результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Оцінимо ефективність управління фінансовою діяльністю ПрАТ «АВК» за 2015-2016рр. З цією метою в першу чергу необхідним є проведення аналізу ефективності формування доходів і витрат підприємства.

Таблиця 1 – Аналіз складу, структури та динаміки доходів ПрАТ «АВК» за 2015-2016рр.

Показник	2015р.		2016р.		Абсолютна зміна	Темп приросту, %	Пунктів структури, %
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %			
Чистий дохід від реалізації продукції	197571,00	7,62	11143,00	1,59	-186428,00	-94,36	-6,03
Інші операційні доходи	689962,00	26,62	220604,00	31,43	-469358,00	-68,03	4,81
Інші фінансові доходи	0,00	0,00	15,00	0,00	15,00	-	0,00
Інші доходи	1704447,00	65,76	470071,00	66,98	-1234376,00	-72,42	1,22
Разом	2591980,00	100,00	701833,00	100,00	-1890147,00	-72,92	0,00

З таблиці 1 видно, що на ПрАТ «АВК» спостерігається негативна динаміка зменшення доходів: з 701833 тис. грн. в 2015р. до 701833 тис. грн. в 2016р. В цілому зменшення доходів в 2016р. склало 94,36% та відбулось за всіма складовими сукупного доходу ПрАТ «АВК».

Найбільшу питому вагу в складі доходів на ПрАТ «АВК» складають інші операційні доходи та інші доходи. Крім того, підприємство отримувало чистий дохід, який складає незначну частину доходів підприємства, що є негативною динамікою.

В 2016р. порівняно із 2015р. зменшилась питома вага чистого доходу в сукупній величині доходів із 7,62% до 1,59%. Загальна величина чистого доходу в 2016р. склала 11143 тис. грн., що на 94,36% менше порівняно із 2015р.

В свою чергу інші операційні доходи на ПрАТ «АВК» зменшились як в абсолютному вираженні, так і в структурі доходів. Інші операційні доходи в 2016р. склали 220604 тис. грн., що на 68,03% менше порівняно із 2015р. Питома вага даної складової доходів в 2016р. склала 31,43%, що на 4,81% менше порівняно із 2015р.

Інші доходи ПрАТ «АВК» в 2016р. склали 470071 тис. грн., що на 72,42% менше порівняно із 2015р. Питома вага даної складової доходів склала 66,98% в 2016р., що на 1,22% більше порівняно із 2015р.

В 2016р. ПрАТ «АВК» отримувало також інші фінансові доходи в розмірі 15 тис. грн.

Отже, зменшення загальної величини доходів на ПрАТ «АВК» спричинене зменшенням усіх складових доходів підприємства.

Наступним етапом аналізу фінансових результатів стане аналіз витрат ПрАТ «АВК» за 2015-2016рр. З таблиці 2 видно, що на ПрАТ «АВК» спостерігається зменшення загальної величини витрат. Якщо в 2015р. ПрАТ «АВК» понесло витрат на 39623366 тис. грн., то в 2016р. витрати зменшились на 61,37% та склали 150454 тис. грн. Необхідно відмітити скорочення усіх складових загальних витрат ПрАТ «АВК» в 2016р. порівняно із 2015р.

Найбільшу питому вагу витрат ПрАТ «АВК» складали інші витрати, питома вага яких в 2016р. склала 67,49% усіх витрат підприємства, що на 6,67% більше порівняно із 2015р. В цілому інші витрати в 2016р. склали 1032854 тис. грн., що на 57,14% менше порівняно із 2015р.

Собівартість реалізованої продукції в 2016р. склала 9085 тис. грн., що на 96% менше порівняно із 2015р. Питома вага собівартості в загальній величині витрат в 2016р. зменшилась на 5,13% і склала лише 0,59%, що є досить негативним явищем для промислового підприємства.

Адміністративні витрати ПрАТ «АВК» в 2016р. склали 8493 тис. грн., що на 60,33% менше порівняно із 2015р. Питома вага адміністративних витрат в загальній величині витрат зросла із 0,54% в 2015р. до 0,55% в 2016р.

Суттєво зменшились і витрати на збут. Якщо в 2015р. на збут ПрАТ «АВК» витратило 74462 тис. грн., то в 2016р. – на 99,98% менше, тобто лише 13 тис. грн.

Інші операційні витрати ПрАТ «АВК» в 2016р. склали 107250 тис. грн., що на 87,29% менше порівняно із 2015р. Відповідно питома вага даної складової витрат зменшилась із 21,3% в 2015р. до 7,01%.

Таблиця 2 – Аналіз складу, структури та динаміки витрат ПрАТ «АВК» за 2015-2016рр.

Показник	2015р.		2016р.		Абсолютна зміна	Темп приросту, %	Пунктів структури, %
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %			
Собівартість реалізованої продукції	226925,00	5,73	9085,00	0,59	-217840,00	-96,00	-5,13
Адміністративні витрати	21408,00	0,54	8493,00	0,55	-12915,00	-60,33	0,01
Витрати на збут	74462,00	1,88	13,00	0,001	-74449,00	-99,98	-1,88
Інші операційні витрати	843790,00	21,30	107250,00	7,01	-736540,00	-87,29	-14,29
Фінансові витрати	386017,00	9,74	372759,00	24,36	-13258,00	-3,43	14,61
Інші витрати	2409734,00	60,82	1032854,00	67,49	-1376880,00	-57,14	6,67
Разом	3962336,00	100,00	1530454,00	100,00	-2431882,00	-61,37	0,00

Фінансові витрати ПрАТ «АВК» незважаючи на зменшення в абсолютному вираженні в структурі витрат зросли. В 2016р. фінансові витрати склали 372759 тис. грн., що на 24,36% більше порівняно із 2015р. Разом з тим, питома вага фінансових витрат в загальній величині витрат в 2016р. склала 24,36%, що на 14,61% більше порівняно із 2015р.

Отже, витрати ПрАТ «АВК», як і доходи, мали негативну динаміку зменшення. Досить негативним є суттєве скорочення доходів та витрат від основної діяльності.

Наступним етапом аналізу фінансових витрат ПрАТ «АВК» стане оцінка динаміки фінансових результатів підприємства.

Таблиця 3 – Аналіз фінансових результатів ПрАТ «АВК» за 2015-2016рр.

Показник	2015р.	2016р.	Абсолютна зміна
Фінансовий результат від основної діяльності	-29354	2058	31412
Фінансовий результат від іншої основної операційної діяльності	-153828	113354	267182
Фінансовий результат від операційної діяльності	-279052	106906	385958
Фінансовий результат від фінансової діяльності	-386017	-372744	13273
Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	-705287	-562783	142504
Фінансовий результат від звичайної діяльності	-1370356	-828621	541735
Фінансовий результат від господарської діяльності	-1370356	-828621	541735

З таблиці 3 видно, що ПрАТ «АВК» мало фінансові результати від різних видів діяльності. Разом з тим, досить негативним є те, що за різними видами діяльності фінансовими результатами в 2015р. є лише збиток, а в 2016р. – переважно збиток. Так, від основної діяльності ПрАТ «АВК» в 2016 р. отримало прибуток в розмірі 2058 тис. грн., тоді як в 2015р. – збиток в розмірі 29354 тис. грн.

Прибуток від іншої основної операційної діяльності склав в 2016р. 2058 тис. грн., що на 267182 тис. грн. більше порівняно із 2015р., оскільки в 2015р. за даним видом діяльності ПрАТ «АВК» отримувало збиток. Прибуток від операційної діяльності в 2016р. склав 106906 тис. грн., тоді як в 2015р. – збиток в розмірі 279052 тис. грн.

Необхідно зазначити, що ПрАТ «АВК» не отримувало фінансового результату від участі в капіталі. Фінансовим результатом від фінансової діяльності протягом 2015-2016 рр. був збиток, який в 2016р. зменшився порівняно із 2015р. на 13273 тис. грн. та склав 372744 тис. грн.

Фінансовим результатом від іншої звичайної діяльності на ПрАТ «АВК» є збиток, який в 2015р. склав 705287 тис. грн., а в 2016 р. зменшився на 142504 тис. грн. та склав 562783 тис. грн.

Оскільки підприємство працювало збитково і не сплачувало податок на прибуток, то чистий збиток та збиток від звичайної діяльності зменшились із 1370356 тис. грн. в 2015р. до 541735 тис. грн. в 2016р.

Таким чином, за абсолютними показниками фінансових результатів ПрАТ «АВК» неефективно здійснює фінансову діяльність.

Наступним етапом оцінки стану управління фінансовою діяльністю ПрАТ «АВК» є аналіз показників рентабельності.

За розрахованими показниками рентабельності можна зробити висновок, що управління фінансовою діяльністю на ПрАТ «АВК» здійснюється недостатньо ефективно, оскільки більшість показників має від'ємне значення, спричинене відсутністю на підприємстві прибутку.

Таблиця 4 – Оцінка ефективності управління фінансовою діяльністю ПрАТ «АВК» за показниками рентабельності

Показник	2015р.	2016р.	Абсолютна зміна	Темп приросту %
Коефіцієнт операційної діяльності, %	-23,92	85,63	109,55	-457,99
Коефіцієнт рентабельності звичайної діяльності, %	-34,58	-54,14	-19,56	56,55
Коефіцієнт рентабельності активів, %	-49,82	-30,76	19,06	-38,26
Коефіцієнт рентабельності залученого капіталу, %	-38,92	-18,16	20,76	-53,35

Рентабельність операційної діяльності в 2016р. склала 85,63%, тобто з кожної гривні витрат, понесених в результаті операційної діяльності, ПрАТ «АВК» отримало 85,63 копійок прибутку, тоді як в 2015р. з гривні операційних витрат підприємство отримувало 23,92 копійок збитку.

З кожної гривні витрат від звичайної діяльності ПрАТ «АВК» отримало в 2015р. 34,58 копійок збитку від звичайної діяльності, а в 2016р. величина отриманого збитку збільшилась на 56,55% та склала 54,14 копійок збитку з гривні витрат від звичайної діяльності.

Отже, на ПрАТ «АВК» спостерігається зниження ефективності формування фінансових результатів, оскільки спостерігається зростання величини збитку на гривню витрат.

Як видно з таблиці 2.8, на ПрАТ «АВК» спостерігається зниження ефективності використання ресурсів. Зокрема збитковість активів склала в 2016р. 30,76%, що менше порівняно із 2015р. Значення показника свідчить про те, що з кожної гривні, вкладеної в активи, ПрАТ «АВК» в 2016р. отримувало 30,76 копійок збитку.

Неефективно на ПрАТ «АВК» використовується і залучений капітал. Якщо в 2015р. з кожної гривні залученого капіталу ПрАТ «АВК» отримувало 38,92 копійок збитку, то в 2016р. – 18,16 копійок.

Таким чином, ПрАТ «АВК» варто вжити заходів щодо зменшення величини збитку та отримання належного рівня рентабельності.

Важливим етапом оцінювання ефективності фінансової діяльності є розрахунок та аналіз показників, які характеризують ділову активність підприємства.

Оцінимо стану управління фінансовою діяльністю підприємства за показниками ділової активності.

Таблиця 5 – Оцінка ефективності управління фінансовою діяльністю ПрАТ «АВК» за показниками ділової активності

Показник	2015р.	2016р.	Абсолютна зміна	Темп приросту %
Коефіцієнт оборотності активів	0,072	0,004	-0,068	-94,241
Коефіцієнт оборотності залученого капіталу	0,056	0,002	-0,054	-95,649
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,206	0,052	-0,154	-74,896
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,325	0,192	-0,132	-40,719
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,771	2,298	1,528	198,274
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	1108,831	1870,462	761,632	68,688
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	467,222	156,642	-310,58	-66,47

З таблиці 5 видно, що і за показниками ділової активності на ПрАТ «АВК» спостерігається неефективне управління фінансовою діяльністю. Зокрема спостерігається суттєве зменшення коефіцієнта оборотності активів. Якщо в 2015р. з гривні, вкладеної в активи, ПрАТ «АВК» отримувало 0,072 грн. чистого доходу, то в 2016 р. – 0,004 грн., що на 94,241% менше порівняно із 2015р.

Аналогічно відбулось зниження значень й інших показників оборотності, що є негативним явищем, оскільки свідчить про зростання тривалості обороту певних складових оборотних активів та зменшення мобільності капіталу. З гривні залученого капіталу ПрАТ «АВК» в 2016р. отримувало 0,002 грн чистого доходу, що на 95,649% менше порівняно із 2015р. Неефективною є й політика управління заборгованістю, про що свідчать коефіцієнти тривалості обороту кредиторської та дебіторської заборгованостей. Дебіторська заборгованість ПрАТ «АВК» в середньому в 2016р. погашалась протягом 1870 днів, що на 68,688% довше порівняно із 2015р.

Разом з тим, спостерігається скорочення тривалості обороту кредиторської заборгованості: із 467,222 днів у 2015р. до 156,642 днів – в 2016р.

Висновки

Таким чином, проведений аналіз показав, що на ПрАТ «АВК» здійснюється неефективне управління фінансовою діяльністю, оскільки спостерігається збиткова діяльність, відсутність власного капіталу, погіршення показників, які характеризують ділову активність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Єпіфанова І. Ю. Напрямки забезпечення конкурентоспроможності підприємств кондитерської галузі в Україні / Єпіфанова І. Ю., Гайдей М. О. // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №23. – С. 53-57.
2. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.
3. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз теорія і практика / О. Я. Базилінська. – К., 2011. – 328 с.

Рожик Яна Василівна — магістрант групи МОф-17м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: yanarozhuk1996@gmail.com

Науковий керівник: **Коваль Наталія Олегівна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Yana V. Rozhik – student, Department of Management and information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: yanarozhuk1996@gmail.com

Supervisor: **Natalia O. Koval** – candidate of economic Sciences, associate Professor of the Finance and innovative management, Vinnytsia national technical University, Vinnytsia.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В статті визначено та узагальнено теоретичні підходи щодо трактування фінансового менеджменту та адміністрування вітчизняних суб'єктів господарювання. Визначено місце фінансового менеджменту в адмініструванні суб'єктів господарювання

Ключові слова: менеджмент, фінансовий менеджмент, фінансові відносини

Abstract

The article describes theoretical approaches about defining the essence of financial management of domestic enterprises. The place of financial management in the whole management of entity was determined

Keywords: management, financial management, financial relations

Вступ

На сьогоднішній день економічні системи як України в цілому, так і багатьох її суб'єктів господарювання перебувають у важкій кризовій ситуації. Це зумовлено дією багатьох факторів, серед яких, насамперед, ведення воєнних дій у східних областях України, окупація Криму, що призвело до порушення господарських зв'язків, падіння обсягів виробництва продукції та послуг, втрати ринків на Сході, нестабільності валюти, кризи неплатежів. Всі вище перелічені чинники зумовили проблеми залучення кваліфікованого персоналу на підприємствах у зв'язку з проведенням мобілізації та багатьох інших.

З іншого боку, суттєві наслідки спричинили негативні явища та прорахунки на політичній арені України, що виявилось у зростанні корумпованості державного апарату, збільшенні жорсткості податкового навантаження на підприємства, посиленні темпів інфляції, створенні важких умов ведення малого та середнього бізнесу, відсутності чіткої економічної стратегії розвитку економіки країни тощо. Також українська економіка змушена долати наслідки планово-розподільної системи господарювання, її структурні деформації, затратний механізм ціноутворення та не конкурентоспроможність.

Метою роботи є узагальнення підходів до визначення сутності фінансового менеджменту та адміністрування суб'єктів господарювання.

Результати дослідження

Сьогодні фінансове адміністрування підприємства набуває першочергового значення, оскільки саме підприємства з ефективною системою фінансового менеджменту зможуть максимізувати свої ринкові зусилля і запропонувати ринку свої послуги і отримати за їх здійснення максимально можливу ціну, що дозволяє сповна окупити всі витрати.

Термін адміністрування у перекладі з латинської мови означає керівництво, управління, завідування (administro – керую), тобто, адміністрування це управління [1-5].

У вітчизняних економічних виданнях зазначено, що адміністрування – це: формальна, бюрократична управлінська діяльність керівників і органів управління установою, організацією, яка здійснюється в основному через суворе дотримання норм чинного законодавства, наказів, розпоряджень, інструкцій без оцінки альтернативних варіантів [6]; здійснення управлінських функцій, розподіл, узгодження та координація, тобто організація роботи персоналу на основі формалізації і суворої регламентації [7].

На противагу вітчизняним, автори англомовних видань термін «адміністрування» переважно трактують як управління справами не лише державних, але й підприємницьких структур та визначають фінансове адміністрування – як [8, 9]:

1) діяльність на етапі становлення та початкового розвитку суб'єктів господарювання, що передбачає обов'язкове дотримання норм чинного законодавства стосовно формування фінансових ресурсів;

2) діяльність, пов'язана із управлінням фінансовими ресурсами певного суб'єкта господарювання з метою забезпечення мети функціонування;

3) діяльність, пов'язана із реалізацією фінансової політики, яка визначається керівництвом суб'єкта господарювання;

4) діяльність, пов'язана із веденням фінансових справ суб'єктів господарювання, що передбачає підготовку, реалізацію, виконання фінансових планів на усіх етапах фінансового планування тощо.

Що стосується фінансового менеджменту то теоретики і практики визначаються його як систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства та оптимізацією обороту його грошових коштів [10].

Фінансовий менеджмент визначає масштаби і пріоритети підприємницької діяльності. Необхідними умовами його функціонування в економіці є: підприємництво, засноване на елементах приватної власності; самофінансування; ринкове ціноутворення; ринок праці, товарів і капіталу; чітка регламентація державного регулювання підприємницької діяльності. Особливе місце при цьому відводиться накопиченню і використанню фінансових ресурсів і здійсненню фінансових стосунків. [11]

Фінансовий менеджмент – це система принципів, засобів та форм організації грошових відносин підприємства, спрямована на управління його фінансово-господарською діяльністю, до якої входять:

- розроблення й реалізація фінансової політики підприємства;
- інформаційне забезпечення (складання й аналіз фінансової звітності підприємства);
- оцінка інвестиційних проектів і формування «портфеля» інвестицій;
- поточне фінансове планування та контроль [12].

Відповідно, відзначивши основні сутнісні характеристики, притаманні як фінансовому менеджменту, так і фінансовому адмініструванню, зауважимо, що основний зміст фінансового адміністрування та менеджменту полягає у прийнятті фінансових рішень щодо управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єктів господарювання на основі чинного нормативно-правового забезпечення, інструктивного матеріалу, встановлених правил і процедур, враховуючи принципи свободи економічного вибору, з метою забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання та виконання завдань, визначених власниками.

Світова практика виробила різноманітні принципи і методи фінансового менеджменту. Разом з тим механічне копіювання та використання західних моделей в умовах України, зважаючи на специфіку її розвитку, не тільки не прийнятне, а й неможливе. Розвиток фінансового менеджменту в Україні є нижчим, ніж у розвинених країнах світу.

Фінансовий менеджмент має багато прийомів для розв'язання складних проблем бізнесу. Фінансова стратегія розробляється на основі орієнтирів довгострокового розвитку підприємства й, відповідно до основних аспектів його фінансової діяльності, формується фінансова політика. Як відомо, головною метою фінансової діяльності підприємства є максимізація його ринкової вартості. Хоча для багатьох підприємств України ще довгий час головною метою буде уникнення банкрутства і великих фінансових втрат. До стратегічних цілей можна також зарахувати нарощування власного капіталу, оптимізацію структури капіталу з позицій мінімізації ризику, підвищення рівня рентабельності власного капіталу та ін. Система стратегічних цілей формує стратегічну модель розвитку підприємства [13-14].

Висновки

Отже, фінансовий менеджмент та адміністрування відіграють провідну роль у успішній та прибутковій діяльності суб'єкта господарювання. Адже, від злагодженої роботи команди фінансових менеджерів залежить процес реалізації фінансової стратегії та політики суб'єктів господарювання,

досягнення визначених цілей та розв'язання окреслених завдань. У сучасних умовах розвитку економіки фінансовий менеджмент стає одним з найбільш складних і пріоритетних завдань, що стоять перед управлінським персоналом будь-якого вітчизняного підприємства незалежно від сфери і масштабів його діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна, - 7-е изд., доп.-М.: Институт новой экономики, 2007.-1472с
2. Кураков Л.П., Кураков В.Л. Большой толковый словарь экономических и юридических терминов. - М.: Вуз и школа, 2001.-720с.
3. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник у 2 т. Т.1. / за ред. С.В.Мочерного. - Львів: Світ, 2005.-616с.
4. Осовська Г.В., Юркевич О.О. Завадський Й.С. Економічний словник.-К.: Кондор, 2007.- 358с.
5. Сухарський В.С. Економічний словник – довідник. - Тернопіль: Навч.книга.-Богдан, 2002.-328с.
6. Малиновський В. Я. Словник термінів і понять з державного управління / В. Я. Малиновський. – К. : Центр сприяння інститут. розвитку держ. служби, 2005. – 254 с.
7. Кривокульська Н. Адміністративний менеджмент у системі менеджменту органів державної влади / Н. Кривокульська // Вісник нац. академії державного управління при Президентові України. – 2013. – № 1. – С. 22–29.
8. Cobuild C. English Language Dictionary / Cobuild Collins : Harper Collins Publishers, 1993
9. Block S. Foundations of Financial Management / Stanley B. Block, Geoffrey A. Hirt, Irwin McGraw-Hill, 2000. – 682 p
- 10.Верстак О.М. Основні принципи та напрямки покращення фінансового менеджменту суб'єкту господарювання / О.М. Верстак // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. — 2012. — № 3 (47). — С. 133 — 139.
- 11.Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / Т. І. Лепейко, О. М. Миронова, К. В. Кривобок, К. Р. Немашкало. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2012. – 306 с.
- 12.Квач Я.П., Орлов В.М., Орлова О.В., Толкачова Г.В.]; за ред. д.е.н., проф. В.М. Орлова. – Одеса: 2012. – 72 с.
- 13.Чайковська О.В. Шляхи та проблеми впровадження фінансового менеджменту на українських підприємствах / О.В. Чайковська, К.С. Котенкова // Торгівля і ринок України. — 2009. — № 28. — Т. 1. — С. 344 — 348.
- 14.Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 3- те вид., випр. і допов. – К. : Знання, 2008. – 483 с.

Катерина Василівна Подолянчук – студентка групи МОф-15(б) факультету Менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, e-mail: fm2mo15.podolanchuk@gmail.com

Науковий керівник: Ірина Юріївна Єніфанова – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту Вінницького національного технічного університету

Kateryna V. Podolanchuk – student of Management and Information Security Faculty of Vinnytsia National Technical University, e-mail: fm2mo15.podolanchuk@gmail.com

The supervisor: Iryna Yu. Yepifanova - Cand Sc. (Econ) Assistant, Professor of Department of finance and Innovation Management Vinnytsia National Technical University

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розкрито сутність фінансових результатів. Розглянуто підходи до формування фінансових результатів

Ключові слова: фінансові результати; прибуток; доходи; витрати; фінансовий звіт

Abstract

The essence of financial performance is considered. Approaches of forming financial results are outlined.

Key words: financial results, accounting organization, profit, income, expenses, financial report

Вступ

В умовах ринкової економіки діяльність суб'єктів господарювання-юридичних осіб спрямована насамперед на отримання позитивного фінансового результату (прибутку) як джерела формування фінансових ресурсів та основи їх сталого розвитку. Отримання суб'єктами господарювання негативного фінансового результату (збитку) свідчить, зокрема, про прорахунки управлінського персоналу в прийнятті рішень щодо забезпечення ефективної діяльності підприємства. У будь-якому випадку необхідно здійснювати всебічний аналіз прибутку (збитку) з метою врахування його результатів при розробці подальших завдань управління і прогнозування діяльності підприємства.

Відповідні управлінські рішення повинні ґрунтуватися на достовірній інформаційній базі (насамперед, даних бухгалтерського обліку), на точних розрахунках, глибокому та ефективному аналізі фінансових результатів.

Мета полягає у теоретичному обґрунтуванні щодо удосконалення організаційних та методичних засад фінансового результату, розкрити основні класифікаційні ознаки фінансових результатів вивчити та узагальнити нормативно-правові підходи до обліку фінансових результатів.

Основна частина

Сутність фінансових результатів більшість науковців трактують по-різному, але основний зміст є однаковим. Різноманітність визначень «фінансового результату» пояснюється тим, що в нормативно-правовій базі України не надають чіткого визначення «фінансовому результату». Зокрема, в П(С)БО 1 прибуток визначено як суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ним витрати, а збиток - як перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати [1].

В цілому можна вважати, що фінансовий результат – це результат діяльності суб'єктів господарювання, який визначається як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, а саме валовий прибуток, інші операційні доходи та адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати відповідно, виражена у абсолютних показниках прибутку або збитку.

Фінансовим результатом господарської діяльності підприємства може бути прибуток або збиток [2]. Прибуток в основному утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (послуг, товарів). Крім того, підприємство може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв та господарств, а також мати доходи і збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності.

Прибуток є важливішим узагальнюючим показником, що характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Від розміру прибутку, отриманого підприємством, залежать формування оборотних коштів, виконання зобов'язань перед бюджетом, платоспроможність підприємства, доходи акціонерів тощо. Прибуток формується поступово протягом фінансово-господарського року. Більшу

частину прибутку становить прибуток від реалізації продукції, одержаний у вигляді різниці між виручкою від реалізації продукції і витратами на її виробництво та збут.

Основною метою управління фінансовими результатами є розробка обґрунтованих управлінських рішень, направлених на підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта.

Першочерговими завданням управління фінансовими результатами, завдяки яким досягається його головна мета, є [2-3]:

- оцінка динаміки абсолютних показників фінансових результатів (прибутку і рентабельності);
- визначення напрямку і розміру впливу окремих факторів на суму прибутку та рівень рентабельності;
- виявлення та оцінка можливих резервів зростання прибутку й рентабельності;
- розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Метою складання Звіту про фінансові результати є надання користувачам правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки та збитки за звітний період. Цей звіт вважається одним з найбільш інформативних документів звітності, оскільки містить інформацію про динаміку прибутку підприємства.

Основними задачами управління фінансовими результатами є [2-5]:

- аналіз і оцінка рівня і динаміки показників прибутку;
- факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг);
- аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної і фінансової діяльності;
- аналіз і оцінка використання чистого прибутку;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва (продажів) і прибутку;
- аналіз резервів зростання прибутку на основі оптимізації обсягів реалізації і витрат виробництва і звертання.

Щоб більш детально дізнатися про фінансові результати, потрібно розглянути здійснення управління фінансовими результатами діяльності підприємства.

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів. При цьому доходи та витрати відображають в обліку, та Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) на дату їх виникнення, а не на дату надходження або сплати грошових коштів (згідно принципу нарахування). Проблема повноти та своєчасності відображення в бухгалтерському обліку витрат і доходів є однією з основних проблем обліку фінансових результатів.

Згідно з діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських фінансові результати формуються в розрізі окремих видів діяльності, кожному з яких притаманні певні доходи і витрати. Діючий при цьому принцип нарахування та відповідності доходів і витрат одночасно з високим ступенем деталізації даних створює зручну для складання фінансової звітності систему, яка є максимально наочною для управлінських прийняття рішень. Досліджуючи облік фінансових результатів, спостерігаємо існування безліч дискусійних питань, зокрема, на практиці існує певна невідповідність між ознаками видів діяльності, доходів, витрат та формування фінансових результатів. Формування фінансових результатів може змінюватись залежно від цілей розвитку підприємства. Якщо підприємство загалом націлено на високі темпи розвитку, збільшення обсягу продажів, завоювання частки ринку, максимізацію прибутку, то метою формування фінансових результатів є високі темпи їхнього зростання.

Якщо підприємство стабілізує свою діяльність, задовольняючись мінімальним рівнем рентабельності або навіть збитковою діяльністю, то управління фінансовими результатами повинне бути сконцентроване на отримання такої суми, що забезпечує поточну платоспроможність. А якщо в основу діяльності підприємства покладено інтереси власників, то цільовою настановою формування кінцевих фінансових результатів є такі показники, як рентабельність інвестиційного або власного капіталу [2-5].

Від результатів аналізу підприємства залежить його подальший розвиток. Керівники на основі отриманих даних можуть зробити висновок про можливість впровадження нового виду продукції чи зміни в структурі виробництва, інвестори ж оцінюють доцільність вкладення коштів в дане підприємство. Звичайно, при аналізі фінансових результатів використовується і інша інформація, зокрема, більш аналітична, поглиблена інформація, яка надається в облікових регістрах бухгалтерського обліку щодо доходів і витрат, дані бухгалтерського Балансу (Звіту про фінансовий

стан), де міститься інформація про нерозподілений прибуток (непокритий збиток) підприємства на звітну дату. Також для аналізу використовуються планові показники доходів, витрат і фінансових результатів.

Таким чином, сучасний підхід до аналізу фінансових результатів підприємства ґрунтується, безсумнівно, на якості інформаційного забезпечення, від якої, в свою чергу, залежить прийняття ефективних управлінських рішень.

Висновки

Фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Інформація про результати діяльності відображається у фінансових звітах підприємства та є загальнодоступною інформацією для визначення рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства та є головним джерелом інформації для потенційних партнерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Загальні вимоги до фінансової звітності: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 [Електронний ресурс] : від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Бурлака С.М. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств / С. М. Бурлака // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 91-94.
3. Рета М. В. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств / М.В. Рета, Г.О. Пляка // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 25-34.
4. Овсійчук О.В. Проблеми організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства / О.В. Овсійчук // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 142-144.
5. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. - Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

Волкотруб Руслана Русланівна – студентка групи МОф-16МС, Факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет. м. Вінниця e-mail ruslanka.volkotrub@gmail.com

Науковий керівник **Єпіфанова Ірина Юрївна** - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту заступник завідувача кафедри фінансів та інноваційного менеджменту з наукової та навчально-методичної роботи, м.Вінниця.

Ruslana R. Volkotrub - is a student, Faculty of Management and Information Security, Vinnitsa National Technical University. m. Vinnytsya e-mail ruslanka.volkotrub@gmail.com

Supervisor **Iryna Yu. Yepifanova** - candidate of economic sciences, associate professor, assistant professor of finance and innovation management department, deputy head of the department of finance and innovation management for scientific and educational work.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

¹Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проаналізовано сучасні проблеми в системі управління персоналом, запропоновано шляхи їх подолання, проведено порівняльний аналіз.

Ключові слова: Управління персоналом, підприємство, персонал, кадровий потенціал.

Abstract

There has been analyzed the current problems in the personnel management system, the ways to overcome them, a comparative analysis is carried out.

Keywords: human resources management, enterprise staff, human resources.

Вступ

Найціннішим ресурсом організації є персонал. Ефективна робота співробітників підвищує конкурентоспроможність і прибутковість організації. Вирішення питань управління персоналом є одним з найбільш пріоритетних для більшості вітчизняних підприємств. Тому дуже важливо побудувати ефективну систему управління цим надважливим ресурсом на основі окремих напрямків досліджень теорії та практики менеджменту.

Результати дослідження

Під поняттям «управління персоналом» розуміють сукупність взаємопов'язаних прийомів, форм, методів організації роботи з персоналом, які ведуться від імені керівного складу організації та спрямовані на забезпечення умов для ефективного і найбільш повного використання інтелектуальних та фізичних можливостей працівника й націлені на підвищення ефективної роботи організації.

Суб'єктом управління персоналом виступає менеджер або працівник апарату управління, який безпосередньо здійснює розробку і реалізацію управлінських рішень. Об'єктом управління персоналом працівники чи колективи підприємства (організації) на який направлено процес управління.

Початковим етапом проектування і формування системи управління персоналом організації є формулювання цілей цієї системи. Для різних організацій цілі системи управління персоналом варіюються залежно від характеру діяльності організації, обсягів виробництва та стратегічних завдань, які ця організація ставить перед собою. Л. Іванова-Швець виділяє наступні цілі системи управління персоналом підприємства [1]:

- забезпечення організації персоналом та його ефективне використання, професійний і соціальний розвиток;
- розробка стратегії управління персоналом, прогнозування і перспективне планування персоналу, побудова системи мотивації і соціальною забезпечення персоналу;
- реалізація нових вимог до фахівців і робочих місць, потреби підприємства в нових фахівцях і посадах, аналіз динаміки розвитку персоналу, аналіз якості життя, аналіз індивідуальних типів розвитку персоналу, планування соціального розвитку персоналу.

Успішне досягнення поставлених цілей вимагає вирішення таких задач, як:

- забезпечення потреби підприємства в робочій силі в необхідних обсягах і необхідної кваліфікації;
- досягнення обґрунтованого співвідношення між організаційної і технічною структурою виробничого потенціалу і структурою трудовою потенціалу;
- повне і ефективне використання потенціалу працівника і виробничого колективу в цілому.

М. Лазарева та Л. Писарева, в свою чергу, виділяють такі завдання системи управління персоналом, як підвищення рівня задоволеності працею всіх категорій персоналу та забезпечення високого рівня життя працівників, які вважають роботу в фірмі бажаною [2].

Аналізуючи наведені цілі, завдання та функції, які властиві системі управління персоналом підприємства, можна сказати, що все це значно впливає на економічний стан підприємства, на його конкурентоспроможність, забезпеченість персоналом і ефектне його використання, задоволення потреб та інтересів працівників. У кінцевому підсумку значимість системи управління персоналом для економічного стану підприємства очевидна [3].

Узагальнення досвіду зарубіжних і вітчизняних організацій дозволяє сформулювати також головну мету системи управління персоналом як забезпечення організації кваліфікованими кадрами, здатними покращити її економічні результати діяльності.

Система управління персоналом підприємства має складну структуру. Більшість авторів виділяють наступні підсистеми, що входять в управління персоналом: планування персоналу, найм персоналу, навчання і розвиток персоналу.[4]

Підсистема планування персоналу включає в себе розробку кадрової політики і стратегію управління персоналом, розвиток кадрового потенціалу організації і ринку праці; організацію кадрового планування та прогнозування потреби в персоналі; підтримання взаємозв'язків із зовнішніми джерелами, забезпечення організації кадрами.

Підсистема найму і обліку персоналу включає організацію набору і відбору кандидатів на вакантну посаду; прийом персоналу, облік прийому, переміщень та звільнень персоналу; управління зайнятістю, документаційне забезпечення системи управління персоналом.

Підсистема оцінки навчання і розвитку персоналу включає здійснення навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу, введення в посаду і адаптацію нових працівників; організацію і проведення заходів з оцінки персоналу; управління розвитком кар'єри.

Для кожної організації дані процедури мають індивідуальний характер, також при виборі системи оцінки персоналу особлива увага звертається на її відповідність іншим процесам управління персоналом – планування кар'єри, професійного навчання, уникнення протиріч і конфліктів.

Підсистема мотивації персоналу включає нормування трудового процесу і тарифікацію оплати праці, зокрема, розробку систем матеріального і нематеріального стимулювання, застосування методів морального заохочення персоналу.

Висновки

Отже, з метою підвищення ефективності управління персоналом застосовуються різні групи методи: адміністративні, економічні та соціально-психологічні, які, на думку автора, є взаємодоповнючими. Найбільший ефект і якість системи управління персоналом буде досягнуто у разі застосування цих методів в комплексі.

Створення ефективної системи управління персоналом дозволить забезпечити організацію професійними кадрами, налагодити їх ефективне використання і подальший розвиток самої організації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Іванова-Швец Л. Управление персоналом / Л. Иванова-Швец. – М.: ЕАОИ, 2008. – 200 с.
2. Лазарева М. Анализ системы управления персоналом предприятия / М. Лазарева, Л. Писарева // Управление персоналом: современные кадровые технологии в организациях: Материалы I республиканской научно-практической конференции. – 2007. – № 1. – С. 115-116.
3. Горбатова М. Методы управления персоналом/ М. Горбатова. – Кемерово: Юнити, 2008. – 155с.
4. Маслов Е. Управление персоналом предприятия / Е. Маслов. - М.: Проспект, 2010. – 312 с.

Роман Євгенійович Супрунов – аспірант кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: rocknroll2418@gmail.com

Науковий керівник: **Зянько Віталій Володимирович** – д-р екон. наук, професор, завідувач

кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Suprunov Roman Y.- Postgraduate Student, Department of finance and innovation management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: rocknroll2418@gmail.com

Supervisor: ***Zyanko Vitaliy V.*** — Dr. Sc. (Eng.), Professor, Head of the Chair of Finance and innovation management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

МОДЕЛЬ ДЛЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ РІВНЯ АДАПТАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ТА СОЦІАЛЬНИХ ГРУП ДО УМОВ ОРГАНІЗОВАНОГО СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Запропонована модель для ідентифікації рівня адаптації суб'єктів та соціальних груп до умов організованого соціального середовища та запропоновано відповідний індекс для вимірювання рівня адаптації.

Ключові слова: модель, адаптація, індекс, суб'єкт, соціальні групи, організоване соціальне середовище.

Abstract

The model for level identification of adaptation for subjects and social groups to conditions of the ordered social environment and corresponding index for detecting of an adaptation level are proposed.

Keywords: model, adaptation, index, subject, social groups, ordered social environment.

Вступ

При адаптації суб'єктів або соціальних груп до умов організованого соціального середовища (ОСС) ключове значення відіграють інформаційні фактори і, передовсім, поділ на «свої» та «чужі». При цьому одним із визначальних факторів включення суб'єкта або соціальної групи до класу «своїх» є їх успішна участь у діяльності ОСС. Діяльність ОСС у сфері економіки завжди супроводжується великою кількістю статистичного та аналітичного матеріалу, і тому ці характеристики є перспективними для використання при аналізі успішності адаптації суб'єкта або соціальної групи до умов організованого соціального середовища.

Метою роботи є побудова моделі для ідентифікації рівня адаптації суб'єктів та соціальних груп до умов організованого соціального середовища.

Результати дослідження

Побудуємо модель для ідентифікації рівня адаптації суб'єктів та соціальних груп до умов організованого соціального середовища із використанням характеристик їх економічної діяльності. Для цього використаємо розроблену нами модель [1] для опису діяльності суб'єктів економічної діяльності – суб'єкта або соціальної групи (С/СГ).

В [1] показано, що прибуток m слугує мірою соціально значимої інформації, якою оперує С/СГ. Показано, що рівняння

$$\frac{dm}{dt} = R(m) - T(m) \quad (1)$$

адекватно описує динаміку прибутку. Тут $R(m) > 0$ і $T(m) > 0$ – деякі (монотонні) функції, причому $\exists m_0: \forall m > m_0 \Rightarrow T(m) > R(m)$ (функція $T(m)$ при великих m стає більшою, ніж $R(m)$); m – прибуток С/СГ (кількість інформації).

Розглядаючи динаміку прибутку у відносно малому околі m_0 , можна записати $R(m) = cm^a$ та $T(m) = dm^b$, де $c > 0$, $d > 0$ і $b > a > 0$. Тоді (1) можна записати у безрозмірному такому вигляді [1].

$$\frac{dm}{d\tau_a} = \lambda \cdot m^a - m^b + \xi_t \cdot m^a \quad (2)$$

Тут $\lambda = c/d$, $d = \text{const}$ і $m_0 = \lambda^{1/(b-a)}$. Функція ξ_t є стохастичною з умовами $\langle \xi_t \rangle = 0$ і $\langle \xi_t^2 \rangle = \sigma^2$. Вона відо-

бражує мінливість С/СГ, яка має причиною наявність їх індивідуальних властивостей.

В подальшому розглядаємо випадок, коли функція ξ_t є білим шумом. Тоді, нехтуючи перехідними процесами, стохастичне рівняння (2) характеризується стаціонарною щільністю ймовірності $P_s(m)$, яка залежить лише від a , b , λ та σ^2 .

Стаціонарне рішення рівняння Колмогорова (Фокера-Планка), яке побудовано за (2), має такий вигляд

$$P_s^a(m) = C_1 \cdot m^{-a} \exp \left\{ \frac{2\lambda m^{1-a}}{(1-a)\sigma^2} \left[1 - \frac{(1-a)m^{b-a}}{\lambda(b+1-2a)} \right] \right\}$$

$$P_s^{a=1}(m) = C_2 \cdot \exp \left\{ - \left(1 - \frac{2\lambda}{\sigma^2} \right) \ln m - \frac{2m^{b-1}}{(b-1)\sigma^2} \right\}, a=1 \quad (3)$$

Тут C_1 та C_2 – відповідні нормувальні константи.

Для розглянутого прикладу асимптотика $P(m,t) \rightarrow P_s^{a(b)}(m)$ справедлива незалежно від вигляду початкового розподілу $P(m,t=0)$.

Загальні властивості $P_s^a(m)$ є такими:

1) при малій інтенсивності шуму σ^2 (тобто при малій варіабельності впливу людської компоненти) $P_s^{a(b)}(m) \approx \delta(m-m_0)$, де $\delta(x)$ – сингулярна дельта-функція Дірака;

2) із зростанням σ^2 ширина Δ для $P_s^a(m)$ збільшується, а положення максимуму m_+ прямує до нуля.

Суб'єкти інформаційної безпеки – С/СГ – можуть мати характеристики a , b , λ та σ^2 , які відрізняються від притаманних членам ОСС. Успішна адаптація суб'єктів чи соціальних груп до умов ОСС досягається в тому випадку, коли щільності ймовірності для них та для поточних суб'єктів ОСС будуть мати однакові характеристики. Зокрема, в першому наближенні повинні співпадати максимумами m_+ для $P_s^a(m)$ для членів ОСС та для С/СГ, а також їх ширини Δ .

В якості виміру рівня адаптації С/СГ до умов ОСС можна використати, наприклад, такий критерій:

$$K_1 = \left| 1 - \frac{m_+^{h/sg}}{m_+^{ose}} \right| + \left| 1 - \frac{\Delta^{h/sg}}{\Delta^{ose}} \right|. \quad (4)$$

Тут індексом h/sg позначені характеристики С/СГ, а індексом ose – характеристики членів ОСС.

Висновки

В роботі побудована модель для ідентифікації рівня адаптації суб'єктів та соціальних груп до умов організованого соціального середовища та запропоновано відповідний індекс для вимірювання рівня адаптації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шиян А. А. Економічна кібернетика: вступ до моделювання соціальних і економічних систем / А. А. Шиян. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – 228 с.
2. Shiyani, Anatoliy A., Моделі та методи інформаційної безпеки особи, соціальної групи, соціальної мережі та суспільства (Models and Methods of Information Security of a Person, Social Group, Social Network and Society) (November 27, 2017). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3078168> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3078168>. – 283 с.

Шиян Анатолій Антонович — канд. фіз.-мат. наук, професор кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Shiyani Anatoliy A. — PhD in Physics, Professor, cathedra of Management and Security of Information Systems, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: _anatoliy.a.shiyani@gmail.com

ЗМЕНШЕННЯ РІВНЯ СПОТВОРЕНЬ ВЕКТОРНИХ ЗОБРАЖЕНЬ ВНАСЛІДОК ВБУДОВУВАННЯ ЦИФРОВИХ ВОДЯНИХ ЗНАКІВ

Вінницький національний технічний університет;

Анотація

Аналіз існуючих методів вбудовування цифрових водяних знаків (ЦВЗ) показує, що для більшості з них, актуальною є проблема погіршення якості зображення в яке вбудовується ЦВЗ. При відображенні реальних об'єктів в масштабі (архітектурних споруд, географічних карт тощо), ця проблема є особливо актуальною, адже значна зміна координат точок може суттєво погіршити якість інформації про існуючі об'єкти чи вплинути на їх створення. Виходячи з цього в роботі проаналізовані переваги та недоліки існуючих методів вбудовування ЦВЗ в векторні зображення та оптимізується один з відомих методів за рахунок зменшення спотворення зображення-контейнера.

Ключові слова: цифрові водяні знаки, зображення-контейнер, якість зображення, векторні зображення.

Abstract

An analysis of the existing methods for embedding digital watermarks (CECs) shows that for most of them, the problem of impairment of image quality in the embedded CMS is actualy. When displaying real objects on a scale (architectural structures, geographic maps, etc.), this problem is especially relevant, since a significant change in the coordinates of the points can significantly impair the quality of information about existing objects or affect their creation. On this basis, the advantages and disadvantages of existing methods of embedding the CMS in vector images are analyzed, and one of the known methods is optimized by reducing the image-container distortion.

Keywords: digital watermarks, container image, image quality, vector images.

Вступ

Проведений аналіз показав, що для захисту авторського права векторних зображень перспективними є методи, які не потребують для витягування ЦВЗ оригіналу зображення чи самого ЦВЗ, і при цьому аналіз показав, що ті методи, які використовують математичні перетворення, мають більші можливості при вбудовуванні ЦВЗ у векторні зображення щодо зменшення рівня спотворень і вирішення поставленої задачі [1, 2].

В роботі наведені такі основні перетворення, серед яких найбільшого використання отримали частотні. Частотні перетворення дозволяють виділяти в зображенні значущі та менш значущі компоненти, в які можна вбудовувати біти ЦВЗ без значного погіршення якості зображення. При використанні частотних перетворень для векторних зображень, що є набором координат точок, зображення представляються у вигляді коефіцієнтів, що відображають значення частоти зустрічаємості цих координат. В цьому випадку біти ЦВЗ вбудовуються шляхом зміни значень коефіцієнтів, після чого зображення перетворюється у векторний формат. Зміна коефіцієнтів призводить до різного впливу на значення координат точок. Крім того, зміна одного коефіцієнта може впливати на розміщення цілої групи точок, що дозволяє розподілити спотворення на всі точки. Також вбудовування бітів ЦВЗ у область частотного перетворення дозволяє підвищити стійкість векторних зображень до деяких типів зловмисних атак, наприклад, до внесення шуму. Виникає задача вибору певного частотного перетворення для методу відкритої стеганосистеми вбудовування ЦВЗ у векторні зображення. До основних частотних перетворень, на яких базуються існуючі методи, що вбудовують ЦВЗ в область перетворення, відносяться: дискретне перетворення Фур'є, вейвлет-перетворення, перетворення Лапласа, дискретне косинус-перетворення.

Основна ідея методів, що базуються на частотних перетвореннях, полягає у використанні факту високої кореляції між сусідніми точками в межах полігонів чи поліліній, які формують векторне зображення. У цьому зв'язку ДКП показує високу ефективність в ущільненні енергії високочорельованих даних. В результаті ДКП просторовий сигнал перетворюється в постійну складову (DC-коефіцієнт), що представляє середнє зважене значення сигналу і змінні компоненти (AC-

коефіцієнти), які представляють гармоніки сигналу. Для високочастотних даних, чим вища частота, тим менша амплітуда коефіцієнта в плані статистичної характеристики. Зміна одного з високочастотних коефіцієнтів вплине на усі точки вибраного блоку, що дозволить в деякій мірі зберегти кореляцію між ними. ДКП також дає додаткову перевагу щодо можливості аналізу блоків зображення на придатність до вбудовування з точки зору мінімального впливу на значення координат точок зображення. Виходячи з цього, оберемо ДКП як базове перетворення для вирішення поставленої задачі – зменшення впливу вбудованого ЦВЗ на якість зображення.

Метою роботи є вдосконалення стеганографічного методу вбудовування ЦВЗ в векторні зображення, за рахунок збільшення кількості коефіцієнтів дискретно-косинусного перетворення.

Результати дослідження

У роботі [3] запропоновано метод вбудовування ЦВЗ у двовимірні векторні карти на базі одновимірного ДКП і дозволяє витягувати ЦВЗ без додаткової інформації.

Згідно з методом векторне зображення перетворюється в частотний вигляд за допомогою одновимірного ДКП, яке може бути представлене в такому вигляді:

$$F(u) = \frac{c(u)}{\sqrt{2N}} \cdot \sum_{x=0}^{N-1} C(x) \cos \left[\frac{\pi \cdot v \cdot (2x+1)}{2N} \right]; \quad (1)$$

в результаті чого отримують матриці 8×8 коефіцієнтів ДКП, які часто позначають $F(v)$, а $C(v)$ – позиція коефіцієнта в цьому блоці.

Кожен блок при цьому призначений для приховування одного біта даних [4]. Для проведення ДКП масив координат точок розбивається на одновимірні масиви по 8 елементів. При одновимірному ДКП зміна одного коефіцієнта впливає на всі коефіцієнти та розподіляється на всі 8 значень координат точок. Для зменшення сумарної похибки відхилення координат точок від оригіналу можна використати перетворення для більших масивів точок. Тоді результатом буде зміна більшої кількості змінених значень координат, проте з меншими відхиленнями відносно оригіналу, що приведе до менших спотворень зображення.

Особливістю одновимірного ДКП є те, що базисом для нього є 8 векторів, кожен з яких формується із 8 значень функції косинуса. Виходячи з цього, збільшення кількості точок будемо розглядати не для одновимірного ДКП, а для ДКП іншого виміру.

В зв'язку з цим пропонуємо використання двовимірного ДКП для забезпечення меншого впливу ЦВЗ на якість зображення. ДКП візьмемо розміром 8×8 . Двовимірне ДКП для матриці розміром 8×8 , по суті, являє собою 8 одновимірних ДКП, які проводяться спочатку для рядків матриць, а потім для її стовпців. При використанні двовимірного ДКП зміна коефіцієнта розподіляється на 64 елементи, а не на 8, як при одновимірному, що забезпечить менший вплив вбудованого ЦВЗ на значення координат точок, а відповідно і на якість зображення.

Аналіз методу [6-7] показує, що на якість зображення при вбудовуванні ЦВЗ також впливає і те, яким чином змінюються коефіцієнти ДКП.

При цьому виникає проблема того, що можливі випадки, коли зміна коефіцієнта таким чином може призвести до суттєвих змін координат точок. Суть проблеми полягає в тому, що більшість реальних зображень характеризуються більшими значеннями низькочастотних (НЧ) та середньочастотних (СЧ) коефіцієнтів, ніж високочастотних (ВЧ). Тому можливі випадки, коли цей коефіцієнт буде збільшений на значення, більше за власне. Це, в свою чергу, приведе до значного погіршення якості векторного зображення, що недопустимо для деяких видів карт.

Враховуючи це, зміну значень необхідно здійснювати таким чином, щоб вплив ЦВЗ на якість зображення був мінімальним при забезпеченні чіткого розпізнавання бітів ЦВЗ. Для цього пропонується використовувати не один, а декілька коефіцієнтів для порівняння, та такі умови вбудовування бітів ЦВЗ, що дозволять змінювати коефіцієнт на невелике значення порівняно з його власним.

Розглянемо векторне зображення (рис.1) у вигляді одновимірного масиву V , в якому елементами є точки векторного зображення V_l , де $l = 1..N$, N – кількість точок в масиві. $V_l = (X_l, Y_l)$, де X_l, Y_l – значення координат точки V_l векторного зображення. Далі сформуємо матриці розміром 8×8 (тобто

розмірність матриці $n=8$) з кожних 64 координат точок масиву V , та позначимо їх як $C_i(x,y)$, де $i = 1..t$, t – кількість сформованих матриць, x, y – позиції координат в цій матриці.

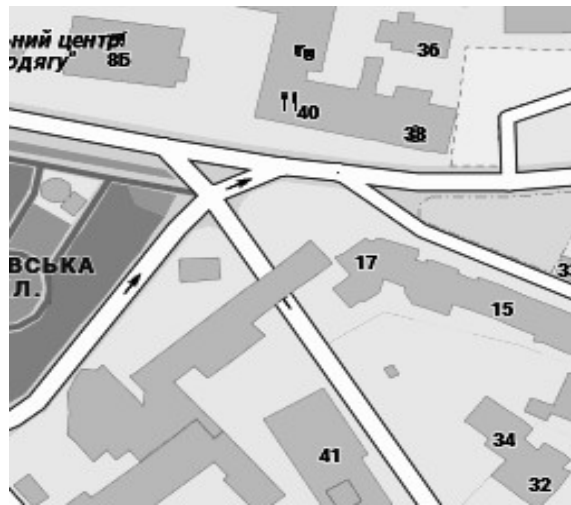


Рис.1. Фрагмент векторної карти

Для кожної матриці $C_i(x,y)$ проведемо пряме двовимірне ДКП, в результаті чого отримаємо матриці коефіцієнтів $F(u,v)$, де u,v – позиції цих коефіцієнтів в матриці. ДКП в загальному вигляді для i -ї матриці $F_i(u,v)$ може бути представлено аналогічним чином як і в (1):

$$F(u,v) = \frac{c(u) \cdot c(v)}{\sqrt{2N}} \cdot \sum_{x=0}^{N-1} \sum_{y=0}^{N-1} C(x,y) \cdot \cos[z_1] \cdot \cos[z_2] \quad (2)$$

де $z_1 = \frac{\pi \cdot u \cdot (2x+1)}{2N}$ та $z_2 = \frac{\pi \cdot v \cdot (2y+1)}{2N}$ – аргументи дискретно-косинусного перетворення,

$c(u) = \frac{1}{\sqrt{2}}$, якщо $u = 0$, і $c(u) = 1$ якщо $u \geq 1$, та $c(v) = \frac{1}{\sqrt{2}}$, якщо $v = 0$, і $c(v) = 1$ якщо $v \geq 1$

В кожній матриці низькочастотні коефіцієнти будуть розміщуватись у верхньому лівому куті, високочастотні коефіцієнти – в нижньому правому, а середньочастотні компоненти – по діагоналі матриці (рис.2).

	0	1	2	3	4	5	6	7
0	630	-67	-1	15	5	0	0	1
1	153	-27	-38	24	-5	1	2	-7
2	63	-18	-3	9	0	-1	-1	-1
3	27	-8	-11	11	-6	1	-1	6
4	13	-9	0	6	0	1	-1	0
5	14	-5	-1	7	0	1	-1	0
6	6	-7	-1	1	-1	1	0	0
7	0	0	1	1	1	0	0	-1

■ низькочастотні коефіцієнти
 ■ середньочастотні коефіцієнти
 ■ високочастотні коефіцієнти

Рис. 2. Матриця коефіцієнтів ДКП

Для вбудовування одного біта ЦВЗ будемо змінювати значення одного ВЧ-коефіцієнта. Далі визначимо, як саме змінювати цей коефіцієнт, щоб при витягуванні ЦВЗ можна було чітко розпізнати вбудований біт та забезпечити мінімальний вплив ЦВЗ на значення координати точки.

Для цього скористаємось підходом, запропонованим у роботі [7]. Суть цього підходу полягає в тому, що для вбудовування бітів ЦВЗ одному коефіцієнту присвоюють середньоарифметичне зна-

чення декількох інших коефіцієнтів. Оскільки значення в межах блоку зображення 8×8 високоре-
льовані, такий підхід забезпечує незначну зміну коефіцієнта, що дозволяє зменшити спотворення
зображення. Для нашого методу, окрім коефіцієнта $F_i(u_1, v_1)$, який будемо змінювати, виберемо ще
два додаткових коефіцієнти $F_i(u_2, v_2)$ та $F_i(u_3, v_3)$.

Вибір позицій коефіцієнтів матриці векторного зображення для приховування ЦВЗ можна
проводити одразу або за допомогою частини секретного стегоключа k . Наприклад, можна псевдови-
падково згенерувати три позиції (u_1, v_1) , (u_2, v_2) та (u_3, v_3) для відповідних коефіцієнтів.

Оскільки матриця коефіцієнтів формується з векторів по 8 елементів, суміжні елементи в мат-
риці, розміщені по вертикалі, не є сусідніми в масиві координат точок зображення. Тому ймовірно,
що вони можуть належати різним об'єктам. А це, в свою чергу, може призвести до сильних змін ко-
ординати точок. Тому пропонується обирати коефіцієнти з одного горизонтального рядка матриці.

Представимо ЦВЗ у вигляді масиву бітів m розміром q . Кожен біт ЦВЗ m_j , $j = 1 \dots q$, будемо вбудо-
вувати послідовно по одному в кожну матрицю $F_i(u, v)$, $i = 1 \dots t$. Зрозуміло, що при цьому кількість
бітів ЦВЗ q не повинна перевищувати кількість матриць t . Вбудовування бітів ЦВЗ m_j будемо здійс-
нювати таким чином. Якщо біт $m_j = 0$, то перевіряємо умову:

$$F_i(u_1, v_1) < \frac{\max(F_i(u_2, v_2), F_i(u_3, v_3), F_i(u_4, v_4))}{n}, \quad (3)$$

Якщо умова (3) виконується, значення коефіцієнта $F_i(u_1, v_1)$ залишимо без змін, тобто у матриці
 $F'_i(u, v)$ з вбудованим бітом ЦВЗ коефіцієнт $F'_i(u_1, v_1)$ буде дорівнювати значенню коефіцієнта
 $F_i(u_1, v_1)$. У разі невиконання умови (3), отримаємо значення $F'_i(u_1, v_1)$ як значення максимального
коефіцієнта серед тих що залишилися, $F_i(u_2, v_2)$ та $F_i(u_3, v_3)$ та $F_i(u_4, v_4)$ зменшене на значення P , тобто:

$$F'_i(u_1, v_1) = \frac{\max(F_i(u_2, v_2), F_i(u_3, v_3), F_i(u_4, v_4))}{n} - P,$$

Параметр P використовується для забезпечення чіткої ідентифікації бітів ЦВЗ при витягуван-
ні. З одного боку, значення параметра P має бути мінімальним, щоб якомога менше змінити значення
коефіцієнта та вплинути на координати точок. З іншого боку, значення параметра P має бути достат-
нім для того, щоб дати змогу відновити біти ЦВЗ.

Якщо при вбудовуванні біт ЦВЗ $m_j = 1$, то перевіряємо виконання умови (3). В разі виконання
умови (3) коефіцієнт $F'_i(u_1, v_1)$ буде дорівнювати значенню коефіцієнта $F_i(u_1, v_1)$. В разі, якщо зна-
чення коефіцієнта $F'_i(u_1, v_1)$ не відповідає умові (2.5), значення коефіцієнта $F'_i(u_1, v_1)$ визначаємо як
відношення максимального значення коефіцієнта ДКП до кількості обраних коефіцієнтів n :

$$F'_i(u_1, v_1) = \frac{\max(F_i(u_2, v_2), F_i(u_3, v_3), F_i(u_4, v_4))}{n} + P,$$

Після зміни коефіцієнтів проведемо обернене дискретне косинус - перетворення над матрицями
змінених коефіцієнтів $F'_i(u, v)$ для перетворення векторного зображення з частотного представлення в
просторове. В результаті ми отримаємо матриці $S(x, y)$ із значеннями координат точок векторного
зображення. Обернене ДКП для i -ї матриці $F'_i(u, v)$ можна представити в такому вигляді:

$$S(x, y) = \frac{1}{\sqrt{2N}} \cdot \sum_{x=0}^{N-1} \sum_{y=0}^{N-1} c(u) \cdot c(v) F'_i(u, v) \cdot \cos[z_1] \cdot \cos[z_2];$$

де $z_1 = \frac{\pi \cdot u \cdot (2x+1)}{2N}$ та $z_2 = \frac{\pi \cdot v \cdot (2y+1)}{2N}$ – аргументи дискретно-косинусного перетворення.

Далі з отриманих матриць $S(x, y)$ сформуємо одновимірний масив точок векторного зображення V' .

Для забезпечення стійкості цього методу до стеганографічних атак потрібно використовувати сек-
ретний стеганоключ k . Цей ключ може бути визначено як позиції коефіцієнтів для вбудовування бітів
ЦВЗ в межах кожної матриці. Також як ключ можна використовувати певні номери матриць коефіці-

ентів ДКП. Крім того, стеганоключем може бути значення певного елементу V_l масиву координат точок векторного зображення або його позиція l в масиві, який буде визначати координату першої точки при формуванні матриць для вбудовування ЦВЗ.

Для виявлення ЦВЗ не потрібна наявність оригіналу зображення чи самого ЦВЗ, окрім секретного стегоключа k .

При витягуванні ЦВЗ слід враховувати, що значення координат точок або їх кількість векторного зображення може відрізнятися від оригіналу зображення, оскільки воно може бути зміненим внаслідок зловмисних спотворень. Враховуючи це, масив точок векторного зображення з вбудованим ЦВЗ позначимо як V' , l' – кількість координат точок в цьому масиві. Аналогічним чином позначимо й інші змінні, які відповідають зміненому після вбудовування ЦВЗ векторному зображенню.

Витягування ЦВЗ з векторного зображення буде проводитись таким чином. Спочатку з масиву точок векторного зображення V' сформуємо матриці $C'_i(x,y)$ розміром 8×8 , де $i' = 1 \dots t'$, t' – кількість сформованих матриць.

Далі над матрицями $C'(x,y)$ проведемо пряме двовимірне ДКП згідно з формулою (2.2), після чого отримаємо матриці коефіцієнтів ДКП $F'_i(u,v)$, $i' = 1 \dots t'$, з вбудованим ЦВЗ.

Після вибору позицій трьох ВЧ-коефіцієнтів $F'_i(u'_1, v'_1)$, $F'_i(u'_2, v'_2)$ та $F'_i(u'_3, v'_3)$ $F'_i(u'_4, v'_4)$ перевіримо виконання умов, що є оберненими до умов (2.3) та (2.5) при вбудовуванні ЦВЗ, та визначимо відповідне значення біта ЦВЗ m'_j :

$$\begin{cases} \text{при } m'_j = 0 & \text{якщо } F'_i(u'_1, v'_1) < \frac{\max(F'_i(u'_2, v'_2), F'_i(u'_3, v'_3), F'_i(u'_4, v'_4))}{n} \\ \text{при } m'_j = 1 & \text{якщо } F'_i(u'_1, v'_1) > \frac{\max(F'_i(u'_2, v'_2), F'_i(u'_3, v'_3), F'_i(u'_4, v'_4))}{n} \end{cases},$$

Далі перетворюємо витягнуті біти $m'_j, j' = 1 \dots q'$ у формат представлення ЦВЗ.

Результати порівняння показників якості вбудовування ЦВЗ в векторне зображення для двовимірного ДКП (МДДКП) та запропонованого методу (ЗМ) при $P=0.00003$ приведені до табл. 1

Табл.1 . Оцінювання показників якості зображення-контейнера внаслідок вбудовування ЦВЗ

Параметри оцінювання	МДДКП Y	МДДКП X	ЗМ Y	ЗМ X
Максимальна відмінність	0.016	0.019	0.014	0.017
Якість зображення	0.9945	0.9987	0.99975	0.9991
Нормована взаємна кореляція	0.9965	0.9903	0.99531	0.990

Отже, запропонований метод вбудовування ЦВЗ в векторні зображення краще себе зарекомендував з точки зору підвищення якості зображення, та показав меншу відмінність від оригіналу в порівнянні з застосуванням класичного двовимірного ДКП

Висновки

Отримані результати дослідження якості роботи запропонованого методу за допомогою кореляційних показників показали, що метод можна використовувати для вбудовування ЦВЗ в векторні зображення, без значного спотворення зображення-контейнера.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Карпінєць В. В. Аналіз впливу цифрових водяних знаків на якість векторних зображень/ В.В. Карпінєць, Ю.Є Яремчук// Сучасний захист інформації. – 2011. – №1. – С.72-82.
2. Михайличенко О.В. Применение стеганографических методов сокрытия информации в неподвижных изображениях / О.В Михайличенко, А.Г. Коробейнико, С.Ю. Каменева// Труды международных научно-технических конференций „Интеллектуальные системы” (IEEE AIS’06) и „Интеллектуальные САПР (CAD-2006)”: в 3 т. М.: Физмалит, 2010. Т.2. – С. 511- 515.
3. E. Koch, J. Zhao, Towards Robust and Hidden Image Copyright Labeling. // IEEE Work shop on Non linear Signal and Image Processing, Greece, June 20-22, 1995. P.123 – 132.
4. Zhou Y. Research of Robustness Evaluation Method for GIS Vector Data Digital Watermarking Algorithm / Y. Zhou, A. Li, G. Ly // Geoinformatics, 2010 18th International Conference on. — 2010. — P. 55—61.
5. Яремчук Ю. Є. Дослідження стеганографічної стійкості методу вбудовування цифрових водяних знаків у векторні зображення / Є. Яремчук, В. В. Карпінєць // Вісник Вінницького політехнічного інституту. — 2011. — № 3. — С. 200—205.
6. Zhengjiang. Research on Testing the Robustness of Digital Watermarking Algorithm / Zhengjiang Yi and Xiaoyan Zhou // Development and Application of Computer, 2009. — Vol. 22(5). P. 11 — 13.
7. Грибунин В.Г, Оков И.Н., Туринцев И.В. Цифровая стеганография. - М.: СОЛОН-Пресс, 2012.

Юдіна Ганна Максимівна — студентка групи УБ-17мі, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: ann.m.yudina@gmail.com.

Науковий керівник: **Карпінєць Василь Васильович** — кандидат технічних наук, доцент, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця

Yudina Anna M. — student, Vinnitsa National Technical University, student of management and security of information Systems department; Vinnitsa, Ukraine;

Supervisor: **Karpinets Vasyl V.** — Ph. D. Assistant professor, management and security of information Systems department; Vinnitsa, Ukraine;

ПІДВИЩЕННЯ КРИПТОСТІЙКОСТІ СИМЕТРИЧНОГО ШИФРУ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ ГЕНЕТИЧНОГО АЛГОРИТМУ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В роботі розглянуто та досліджено проблему створення слабких ключів для криптографічного алгоритму IDEA, а також запропоновано підвищення його криптостійкості шляхом використання генетичного алгоритму. Оскільки ці ключі використовуються для шифрування та дешифрування, то можна легко спрогнозувати шифр тексту, що відповідає відкритому тексту. Для застосування генетичного підходу, який є відомим методом оптимізації, для слабких ключів було отримано нове рішення для перетворення слабких ключів на більш сильні. Можливості створення слабого ключа в IDEA є рідкісними, але, якщо вони все ж генеруються, то це може призвести до швидкого взлому шифротексту та втрати інформації.

Ключові слова: криптографія, ключ, генетичний алгоритм, IDEA, криптостійкість.

Abstract

The problem of creation of weak keys for the IDEA cryptographic algorithm is considered and investigated in this article, and the way of increasing its cryptostability is suggested by using the genetic algorithm. Since these keys are used for encryption and decryption, it is easy to predict the encrypted part of text that is corresponding to the source text. For the use of the genetic approach, which is a well-known optimization method, for the weak keys, a new solution was obtained to transform the weak keys into more powerful ones. The ability to create a weak key in IDEA is rare, but if they are still generated, it can lead to a quick hacking of ciphertext and loss of information.

Keywords: cryptography, key, genetic algorithm, IDEA, cryptostability.

Вступ

Криптографія призначена для передачі захищених даних через незахищену мережу в зашифрованому варіанті, щоб лише один із користувачів, якому призначена ця інформація, міг проаналізувати його. Зв'язок через повідомлення, електронні листи або різні інші режими вимагає високої безпеки, щоб зберігати конфіденційність вмісту. У даній роботі розглядається недолік IDEA - створення слабких ключів. Оскільки ці ключі використовуються для шифрування та дешифрування, то можна легко спрогнозувати шифротекст, що відповідає відкритому тексту. Для застосування генетичного підходу, який є відомим методом оптимізації, для слабких ключів було отримано нове рішення для перетворення слабких ключів на більш сильні. Можливості створення слабого ключа в IDEA є рідкісними, але, якщо вони створюються, то це може призвести до втрати інформації. Отже, на сьогоднішній день є дуже важливо вжити заходи для захисту ключових елементів та забезпечення конфіденційності інформації, шляхом підвищення криптостійкості алгоритму IDEA. У криптографії слабкий ключ є ключем, який, використовуючи спеціальний шифр, змушує шифр вести себе якимось небажаним чином [1]. Слабкі ключі зазвичай являють собою дуже невелику частину загального простору ключів, що зазвичай означає, що, якщо хтось генерує випадковий ключ для шифрування повідомлення, слабкі ключі навряд чи викличуть проблему для безпеки шифру, оскільки шанс генерації даного ключа для певного алгоритму шифрування досить малий. Проте, вважається, що шифр не повинен мати слабких ключів, для того, щоб його можна було вважати стійким шифром. Також вважається, що шифр без слабких ключів має плоский або лінійний ключовий простір

Метою роботи є підвищення криптостійкості симетричного алгоритму IDEA шляхом використання генетичного алгоритму.

Результати дослідження

Генетичні алгоритми (ГА) – це клас алгоритмів оптимізації. ГА має на меті вирішення завдань шляхом моделювання спрощеної версії генетичних процесів. Є багато проблем, для яких підхід ГА є корисним.

Тому в цій роботі досліджується використання ГА в криптографічному алгоритмі IDEA для підвищення його криптостійкості. Як традиційний криптоаналіз, так і ГА-методи реалізовані в програмному забезпеченні. Результати потім порівнюються, використовуючи показники пройденого часу та відсоток успішних дешифрувань. Встановлюється визначення кожного розглянутого шифру стосовно обґрунтованості підходів, що базуються на ГА [2].

Основна ідея ГА полягає в тому, щоб моделювати процес природного відбору, де застосовуються генетичні оператори для покращення генерації. Поетапно генетичний алгоритм виглядає наступним чином:

Оператор відбору: призначення цього оператора полягає у виборі кращих батьків, щоб передавати кращі характеристики до наступного покоління. Переваги кожного окремого покоління в певному поколінні залежать від його придатності, яка може бути розрахована об'єктивною функцією або суб'єктивним судженням.

Схрещення: за допомогою оператора виділення вибираються два найкращі об'єкти з множини об'єктів, а також вибирається випадкова точка схрещення. Біти міняються місцями в рядах бітів вибраних об'єктів, враховуючи випадкову точку схрещення [3].

Слабкість IDEA полягає в можливій генерації слабкого ключа, що використовується для шифрування та дешифрування. Цей ключ може бути в подальшому виявленим при атаці на основі підбраного відкритого тексту.

Всього для алгоритму IDEA було виявлено 3 великі класи слабких ключів [4]:

Перша категорія слабких ключів включає ключі, які відповідають за лінійний коефіцієнт (наприклад, лінійний зв'язок між певними вхідними та вихідними бітами, які мають певну вірогідність).

Друга категорія слабких ключів включає в себе ключі, для яких зміна деяких біт вводу робить зміну і вихідних біт, яка може бути в подальшому ідентифікована з певною ймовірністю.

Третя категорія слабких ключів включає в себе ключі, які передбачувані, якщо відомо, що деякі біти зашифрованого тексту відповідають бітам відкритого тексту.

Дані класифікації слабких ключів не можуть використовуватися для шифрування і дешифрування інформації, а отже, це вимагає подальшого вдосконалення даного алгоритму. Запропонований метод вирішує це завдання, застосовуючи генетичний алгоритм до слабкого ключа. Це призводить до створення сильного ключа із слабкого, який уже може бути використаний для цілей шифрування і дешифрування [5].

Покращений алгоритм генерації ключа для шифрування та дешифрування складається з 7-ми головних кроків:

Крок 1. Генерується один випадковий ключ (K).

Крок 2. Щоб перевірити, чи ключ (K) - сильний або слабкий, виконується перевірка на основі категорій слабких ключів, які були описані раніше. Кожна слабка категорія ключів має заздалегідь визначений формат. Якщо ключ виявиться слабким, потрібно перейти до кроку 3. Інакше можна переходити до кроку 7.

Крок 3. Необхідно розділити ключ (K) на два підключі (K_1 і K_2), кожен з яких складається з 64 біт. Вони представляють два вихідних блоки, які братимуть участь у генетичному процесі для виробництва покращених дочірніх ключів.

Крок 4. Випадково генерується точка схрещення (від 0 до 63 біт) і виконується сам процес схрещення між K_1 і K_2 для створення двох дочірніх підключів (C_1 і C_2).

Крок 5. Після операції схрещення, два дочірні підключі (C_1 і C_2) об'єднуються, щоб створити 128-бітний ключ (K').

Крок 6. Після створення ключа виконується операція мутації. Випадково генерується 10 чисел в межах від 0 до 127. Ці числа є номерами бітів, які будуть замінені під час мутації. Після процесу мутації новостворений ключ позначається як K .

Крок 7. Тепер можна використовувати створений сильний ключ для шифрування та дешифрування у алгоритмі IDEA.

Процес генетичної генерації симетричного ключа для шифрування та дешифрування зображений на рисунку 1.

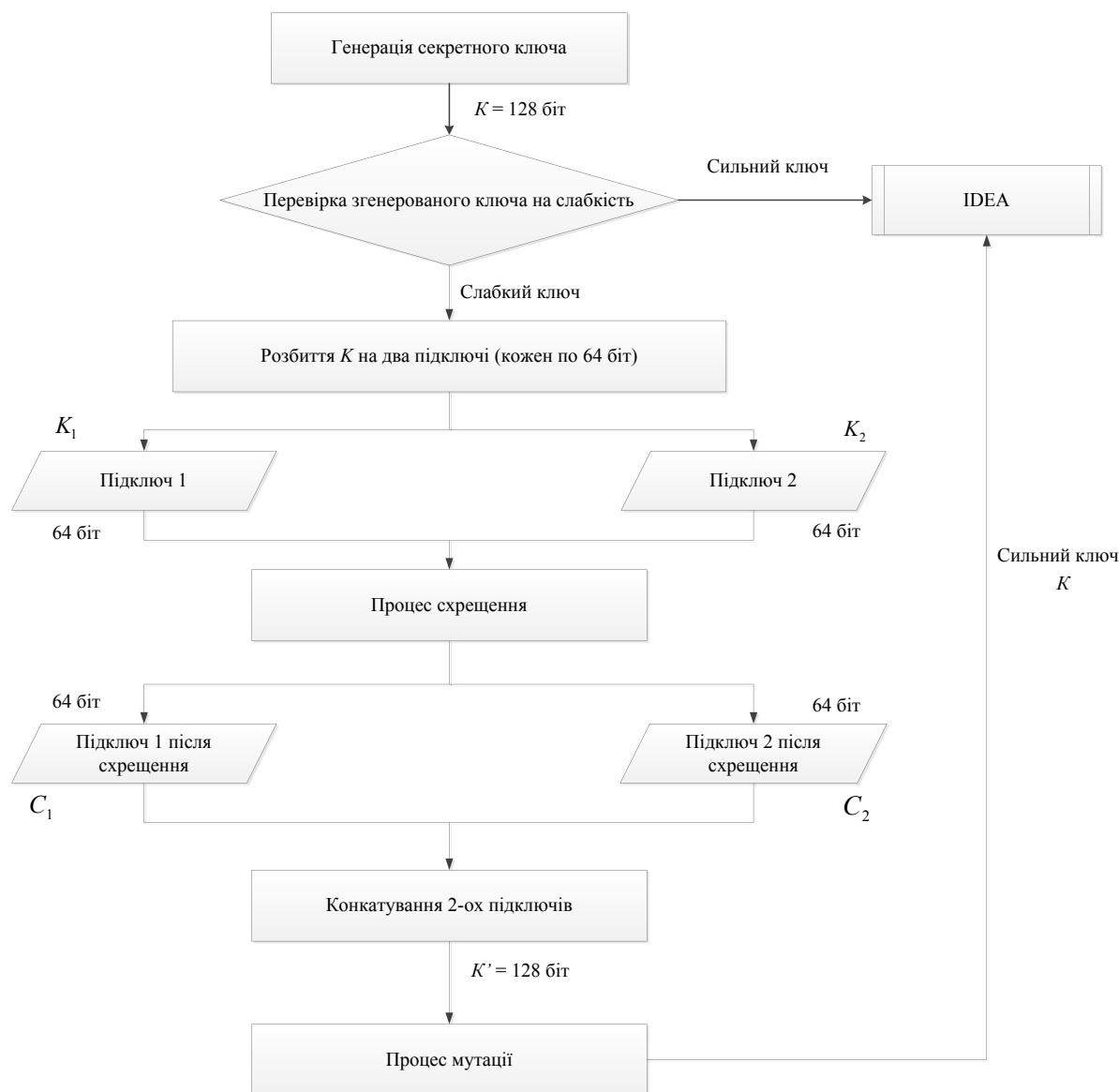


Рисунок 1 – Запропонований алгоритм генерації секретного ключа

Сильний ключ, отриманий в результаті виконання алгоритму, що описаний вище, вже може в подальшому використовуватись для цілей шифрування в IDEA. Оскільки IDEA є симетричним шифром, то отриманий сильний ключ буде використовуватись і для дешифрування шифротексту.

Варто зазначити, що слабкий ключ, після проходження оптимізації, гарантовано стає сильним ключем. Тому дана процедура оптимізації не потребує зайвого порівняння оптимізованого ключа з класами слабких ключів. Це є важливою перевагою запропонованого методу оптимізації, оскільки у випадку простої заміни байтів початкового ключа на сильні, є вирогідність створення знову ж слабкого ключа, тому для виконання такої функції необхідне застосування повторного порівняння зміненого та оригінального ключа, що викличе циклічність, а отже більші затрати часу на оптимізацію ключа та навантаження на роботу процесора.

Висновки

У даній роботі було запропоновано підвищення криптостійкості симетричного шифру IDEA за рахунок використання генетичного алгоритму для оптимізації слабких ключів. Також було детально описано запропонований генетичний алгоритм оптимізації слабких ключів. Покроково описана структура запропонованого алгоритму.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гулак Г. М. Основи криптографічного захисту інформації / Г.М. Гулак, В.А. Мухачов, В.О. Хорошко, Ю.Є. Яремчук – Вінниця, 2011 – 199 с.
2. Азаров О. Д.. Комп'ютерна криптографія / Азаров О. Д., Хорошко В. О., Шелест М. Є., Мухачьов В. А., Яремчук Ю. Є. - НАУ, 2003 – 14 с.
3. Ю. Є. Яремчук. Сучасний захист інформації / Ю.Є. Яремчук, А. П. Бондарчук, С. Я. Довбня, Ю. І. Хлапонін – Вінниця, 2013.
4. IDEA [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki/IDEA>- Назва з екрану.
5. Weak key [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : https://en.wikipedia.org/wiki/Weak_key. - Назва з екрану.

Приймак Андрій Васильович — магістр, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: andrii.pryimak@live.com.

Науковий керівник: **Яремчук Юрій Євгенович** — доктор технічних наук, професор, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Pryimak Andrii Vasyliovych — master degree, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa, e-mail: andrii.pryimak@live.com.

Supervisor: **Yaremchuk Yuriy E.** — Ph. D., professor, management and security of information Systems department; Vinnitsa.

Наукометричні дослідження в інформаційних технологіях

Вінницький національний технічний університет

Анотація. У статті розглядаються критерії ефективності наукових досліджень, методи та задачі наукометрії. Оглянуті та проаналізовані найпопулярніші наукометричні бази даних.

Ключові слова: наукометрія, критерії ефективності, інформаційні технології, дослідження, цитування, індекс Хірша, імпакт-фактор.

Scientific research in information technologies

Abstract. The article reviews criteria for scientific research performance assessment, methods and problems of science-science. The most popular scientometric databases are reviewed and analyzed.

Keywords: science metrics, efficiency criteria, information technology, research, quoting, Hirsch index, impact factor.

За останні десятиріччя наукометрія та пов'язані з нею інструменти для дослідження стали поширеним явищем при прийнятті рішень в науково-технічній політиці.

Наукометрія – це галузь знань, яка займається вивченням науки статистичними дослідженнями структури та динаміки наукової діяльності. Мета наукометричних досліджень - дати об'єктивну картину розвитку наукового напрямку, оцінити його актуальність, потенційні можливості, закони формування інформаційних потоків і поширення наукових ідей.

На сьогодні відомі наступні методи, що використовуються в наукометрії:

1. Статистичний метод – метод, що використовує в якості наукометричних показників усі вимірювачі, окрім числа публікацій, посилань та окремих слів. Натомість, він враховує число вчених, журналів, замовлень на річні комплекти журналів в бібліотеках та інформаційних центрах.

2. Метод підрахунку кількості публікацій вимірює число наукових продуктів, під якими тут розуміються книги, статті, звіти і т.д. Іноді різні джерела мають різну вагу.

3. Метод «цитат-індексу» базується на обов'язковості посилань на використану літературу в наукових публікаціях; в основі його лежить наукометричний індикатор «число цитат або посилань». Він складається з декількох частин. Основну частину індексу становить показник посилань, який дозволяє встановити, хто цитує певну роботу даного автора. Назва роботи, прізвища і адреси всіх авторів можна знайти в покажчику джерел, що представляє другу частину індексу. Третя частина індексу дозволяє знайти авторів, в заголовках робіт яких зустрічається дане слово. І нарешті, остання частина індексу містить результати бібліометричного аналізу, що охоплює індекс цитування журналів.

4. Метод «індекс Хірша, або h-індекс» - альтернатива класичному індексу цитування, заснована на кількості публікацій автора та числі цитування цих публікацій.

5. Метод «імпакт-фактору» визначає інформаційну цінність наукових журналів. Він показує, скільки в середньому цитується кожна опублікована в журналі стаття протягом двох наступних років після виходу.

6. Метод «контент-аналізу» полягає в зведенні даного тексту до обмеженого набору певних елементів (слів або, рідше, пропозицій), які потім піддаються підрахунку та аналізу.

7. Тезаурусний метод приділяє увагу змістовному аналізу термінів для відбору серед публікацій текстів, релевантних запиту.

8. Сленговий метод ґрунтується на імовірнісних уявленнях і є статичним. Як результат розвитку «контент-аналізу» і тезаурусного методів, сленговий метод спирається, крім того, на традиції статистичної лінгвістики, що вивчає частотні розподіли слів і створила частотні словники.

В залежності від обраного методу вирішуються різні задачі. Наприклад, метод підрахунку числа публікацій дає можливість вирішувати завдання розподілу публікацій по країнах, мов, по типу видання тощо.

Зокрема, без прив'язки до певного методу, постають завдання:

1. дослідження динаміки зміни числа наукових публікацій з програмування;
2. дослідження структури простору наукових журналів як каналів передачі наукової інформації;
3. статистичне дослідження мови наукових публікацій (сленг-аналіз);
4. аналіз бібліографічних посилань в наукових публікаціях (цитат-аналіз);
5. дослідження структури і динаміки розвитку незримих наукових колективів;
6. дослідження структури наукових зв'язків вченого (наукове оточення вченого).

Для оцінювання результативності наукової діяльності важливе місце відводиться наукометрії – напряму досліджень, що вивчає когнітивні комунікації в науці за частотою цитувань наукових робіт та їхніх авторів. Завданням наукометричних баз даних є дослідження публікаційної активності та цитованості авторів наукових праць.

Наукометрична база даних – це бібліографічна і реферативна база даних з інструментами для відстеження цитованості статей, опублікованих у наукових виданнях.

На сьогодні, існує багато наукометричних баз даних, але серед них виділяються декілька особливо поширених та авторитетних. Серед них Scopus, Web of Science, DOAJ (Directory of Open Access Journals), EBSCO, Google Scholar, Index Copernicus (база наукових публікацій).

Scopus – бібліографічна і реферативна база даних та інструмент для відстеження цитованості статей, опублікованих у наукових виданнях. Є однією зі складових інтегрованого науково-інформаційного середовища SciVerse. На січень 2017 р. містить понад 50 млн. реферативних записів. Рубрикатор Scopus (ASJK) має 27 базових тематичних розділів, поділених на 335 підрозділів, політематичні статті індексуються одразу в кількох розділах. Індує 18,000 назв наукових видань з технічних, медичних та гуманітарних наук 5000 видавців. База даних індує наукові журнали, матеріали конференцій та серійні книжкові видання. Розробником та власником SciVerse Scopus є видавнича корпорація Elsevier. База даних доступна на умовах передплати через веб-інтерфейс. Пошуковий апарат Scopus інтегрований з пошуковою системою Scirus для пошуку веб-сторінок та патентною базою даних.

Web of Science (WoS) – аналітична та цитатна база даних журнальних статей, яка функціонує на основі платформи ISI Web of Knowledge та розроблена Інститутом наукової інформації США (Institute for Scientific Information, ISI). Об'єднує в собі три бази: Science, Social Sciences, Art&Humanities Citation Index. Web of Science надає доступ до більш ніж 12 тис. журналів та до більш ніж 150 тис. матеріалів конференцій в галузі природничих, суспільних, гуманітарних наук та мистецтва. Основні продукти компанії: реферативні бази даних; щорічний звіт Journal Scitation Report, в якому наводяться імпаکت-фактори всіх журналів, індексованих інститутом; щорічний список найбільш цитованих вчених, на основі якого, зокрема, складається Академічний рейтинг університетів світу.

В порівнянні цих двох баз даних можна сказати, що Scopus пропонує дещо простішу систему – прямого підрахунку індексу цитування тої чи тої публікації. Наукові ресурси, опубліковані після 1996 р. індексуються у базі даних Scopus разом зі списками пристатейної бібліографії. Цитованість у базі даних підраховується шляхом автоматизованого аналізу змісту цих списків. Таким чином, у Scopus підраховується кількість посилань на всі проіндексовані ресурси, але лише в ресурсах, опублікованих після 1996 р.

Отже, проведення наукометричних досліджень неможливе без наявності повної, своєчасної та достовірної інформації про результати наукової діяльності. Таку інформацію можна отримати за

допомогою сучасних технологій, різноманітних методів оцінки ефективності наукових досліджень. Враховуючи міжнародний характер науки інформаційні системи повинні забезпечувати збір та аналіз інформації зі всього світу. Саме для цього існують наукометричні бази даних, вони відрізняються галуззями застосування, методиками аналізу, критеріями оцінки. Для ефективного розуміння вагомості наукових досліджень важливо обрати правильний метод оцінки та обрати відповідну до певних вимог базу даних.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Білуха М. Т. Основи наукових досліджень [Текст]: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / М. Т. Білуха. – К.: Вища шк., 1997. – 271 с.
2. Використання міжнародних наукометричних баз даних відкритого доступу в наукових дослідженнях / О. А. Гальчевська // Інформаційні технології в освіті. – 2015. – Вип. 23. – С. 115-126.
3. Drummond R. RIMS revisited: The evolution of the research impact measurement service at the university of new South Wales // Australian Academic and Research Libraries. – 2014. – V. 45. – No 4. – P. 309–322.

Кормицикова Світлана Олексіївна — студент групи УБ-17мі, кафедра МБІС, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Науковий керівник Ткачук Людмила Миколаївна — к.е.н., доцент кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем.

Kormishchikova Svetlana — student of group UB-17mi, Department of MBIS, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Supervisor Tkachuk Lyudmila - Candidate of Economic Science, Associate Professor of the Department of Management and Security of Information Systems.

КРИТИЧНЕ МИСЛЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОТИДІЇ КІБЕРАТАКАМ

¹Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено вплив компетенцій критичного мислення на рівень вразливості людей до кібератак.

Ключові слова: критичне мислення, інформаційна безпека, кібератака.

Abstract

The influence of critical thinking competencies on the level of vulnerability of people to cyber attacks has been studied.

Keywords: critical thinking, information security, cyberattack.

Вступ

У сьогоднішніх реаліях більша частина життя переважної кількості людей проходить в інформаційних просторах. З неймовірною швидкістю збільшується кількість ресурсів, які різноманітними способами спрощують життя людей, з'являються нові джерела інформування громадян. Щодня людина опрацьовує великий об'єм інформації, часто навіть не аналізуючи, пересічним випадком стає введення в незнайомі системи своїх персональних даних, навіть без сумнівів про автентичність джерела. Все це значно збільшує вразливість до кібератак. У даній статті розглядатимуться компетенції критичного мислення та їх роль у протидії кібератакам.

Основна частина

Критичне мислення складається з ряду компетенцій, перша з яких – вміння бачити проблеми. Для того, щоб правильно та якісно опрацьовувати інформаційні процеси навколо необхідно володіти вмінням вирізняти серед сотні процесів проблему та вміти її вирішувати. Часто люди піддаються маніпуляціям або ж провокаціям з боку зловмисників, і не в змозі вчасно ідентифікувати, де реальна проблема, а де – відволікання уваги. При інформаційних інцидентах навичка ідентифікувати проблему та вміти оцінити її та вчасно ліквідувати є необхідною для працівників служб інформаційної безпеки.

Вміння систематизовувати є дуже цінним для сучасного покоління як для того, яке часто страждає на надлишок інформації. Щоб зорієнтуватись у великому об'ємі інформації та вирізнити ймовірну загрозу, необхідно володіти навичками структурувати інформацію, систематизувати та вирізнити походження інформації, цього вміння можна досягти за допомогою графічних організаторів [1].

Компетенція критичного мислення – аналіз – дозволяє вирізнити серед несистематизованого об'єму інформації, необхідну. Це невід'ємний навик для людей, які постійно працюють з інформацією. Правильний аналіз різних інформаційних джерел значно знижує вразливість до вірусів.

Вміння відрізнити факт від судження – є базовою компетенцією критичного мислення і люди, які працюють з важливими інформаційними даними зобов'язані вміти реальні факти від хибних суджень або ж провокацій з боку зловмисників [2]. Необхідно вміти перевіряти факти та читати підтекст підозрілих процесів навколо.

Вміння вирізнити емоції – невід'ємна складова критичного мислення. Люди часто піддаються на маніпуляції, побудовані на емоційній основі, не помічаючи цього. Для людей, що мають доступ до конфіденційної інформації, це є неприпустимим, тому необхідно вміти вирізнити такі моменти та протидіяти їм є необхідною.

Висновки

Встановлено, що розвиток критичного мислення дозволяє знизити рівень вразливості людей до кібератак.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пометун Є. І. Критическое мышление для всех / Є. І. Пометун. – : Видавничий дім «Освіта», 2012. – 192 с.

2. Бондар І.Р. Інформаційна безпека як основа національної безпеки/ І.Р. Бондар – : Механізм регулювання економіки, 2014. – 7 с.

Чайковська Янна В'ячеславівна – студентка групи УБ-17мі, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: ua.yenn96@gmail.com

Науковий керівник: **Ткачук Людмила Миколаївна** – к.е.н., доцент кафедри менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: ludatkachuk2017@gmail.com

Chaikovska Yanna V. – student UB-17m, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email : ua.yenn96@gmail.com

Supervisor: **Tkachuk Ludmyla M.** – Cand. Sc., Assistant Professor of Management and Information Security department, Vinnytsia National Technical University. Vinnytsia, e-mail: ludatkachuk2017@gmail.com

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАХИЩЕНОСТІ ПРОТОКОЛУ СЛІПОГО ЕЛЕКТРОННОГО ЦИФРОВОГО ПІДПISУ ЧАУМА

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В доповіді здійснено аналіз захищеності протоколу сліпого електронного цифрового підпису, що базується на криптосистемі RSA. Враховано чотири складові безпечної схеми сліпого підпису. Досліджено основні моделі атак на сліпий електронний цифровий підпис Чаума.

Ключові слова: сліпий електронний цифровий підпис, криптопротокол, атаки на криптосистему.

Abstract

The report analyzes the security of a blind electronic digital signature protocol based on the RSA cryptosystem. The four components of the safe signature blind pattern are taken into account. The main models of attacks on the blind electronic digital signature of Chaum are investigated.

Keywords: blind electronic digital signature, cryptoprotocol, attacks on the cryptosystem.

Вступ

Останнім часом все більшої актуальності набуває використання засобів електронних платіжних систем та систем таємного електронного голосування, що здатні забезпечити анонімність суб'єктів [1-3]. Одним з підходів до реалізації такого механізму є використання сліпого електронного цифрового підпису (ЕЦП) [3, 4], який вирішує задачу підтвердження справжності документів без розкриття їхнього авторства. Вирішення задачі такого типу запропонував Девід Чаум [4], який ввів поняття сліпого підпису та розробив варіанти його реалізації. Однак актуальним до цих пір залишається питання дослідження стійкості запропонованих методів.

Метою роботи є дослідження захищеності протоколу сліпого ЕЦП Чаума.

Результати дослідження

Під сліпим підписом розуміється двоключова криптосистема, яка дозволяє здійснити підписування електронних повідомлень таким чином, щоб підписант не мав доступу до інформації, що міститься у повідомленні. В протоколі сліпого ЕЦП один учасник формує документ, а інший підписує його всліпу без можливості ознайомитися із вмістом. При цьому важливо, щоб навіть підписант не зміг встановити автора документа [1].

У загальному вигляді ідея протоколу сліпого підписування може бути представлена таким чином. Нехай суб'єкт A бажає підписати у суб'єкта B деяке повідомлення M так, щоб останній не знав його змісту, але у той же час підпис був дійсним. Для цього необхідно здійснити такі кроки:

1. Користувач A (суб'єкти є користувачами даної криптосистеми) бере повідомлення M і множить його на деяке випадкове число, яке називається маскуючим множником.
2. Користувач A передає замасковане повідомлення користувачу B .
3. Користувач B підписує замасковане повідомлення і передає користувачу A .
4. Користувач A знімає маскуючий множник, отримуючи оригінальне повідомлення, підписане користувачем B .

При цьому передбачаються додаткові процедури, що надають гарантії підписанту, що його не обмануть та накладають відповідальність на сторону, яка надає документ для сліпого підписування. Звісно, що для вирішення задачі кожна із сторін має згодитися на той чи інший ризик і на деякі визначені гарантії.

Сліпий електронний цифровий підпис може бути реалізований за допомогою різних математичних апаратів, зокрема, на піднесенні до степеня великих цілих чисел у скінченному полі, обчисленні у групі точок еліптичних кривих та ін. Тому можна побудувати протокол сліпого підписування з використанням таких відомих криптосистем як RSA, Ель-Гамала, Шнорра, Рабіна, Фейге-Фіата-Шаміра, Гіллой-Куїскуотера, DSA та ін. [2, 3].

Схема сліпого підписування є безпечною, якщо вона володіє такими властивостями [3]: (а) **невразливість випадкових параметрів** – неможливість вилучення параметрів маскування із замаскованих величин; (б) **неможливість підробки** – ніхто, крім підписанта, не в змозі виробити вірний електронний підпис; (с) **сліпота** – властивість, яка гарантуватиме, що змінні, які підписант отримує під час протоколу вироблення підпису та отриманий підпис є статистично незалежними; (д) **анонімність** – неможливість встановити особу або інші дані про користувача, який надавав повідомлення на підпис.

Сліпий підпис може піддаватися таким відомим атакам [2]:

1. **Адаптивна атака на основі відібраних повідомлень**. Дана атака спрямована на отримання секретного ключа. У будь-якому протоколі отримання секретного ключа підпису базується на математичних обчислювально-складних задачах, таких як факторизація чисел або обчислення дискретного логарифма.

2. **Атака на основі передбачуваних випадкових величин**. Якщо підписант використовує декілька разів поспіль однакові або передбачувані випадкові параметри, то це дозволяє клієнтові вибрати зі свого боку однакові маскувальні параметри, що дозволить шляхом вирішення системи з двох лінійних рівнянь обчислити секретний ключ підписанта.

3. **Атака на морфізм схеми підпису**. Дана атака полягає в тому, що користувач може підмінити підписане масковане повідомлення. Здійснюється це за допомогою морфізму схеми підписування, тобто можливості обчислити на підставі однієї пари повідомлення-підпис безлічі інших, формально правильних.

У роботі було проведено дослідження основних моделей атак, сформульованих Мікалі та Рівестом [4], в рамках яких встановлено можливі наслідки вразливості протоколу сліпого ЕЦП Чаума. Здійснено порівняльний аналіз стійкості до атак протоколів сліпого підписування, що базуються на криптосистемах Ель-Гамала та RSA. Враховано основні критерії безпечної схеми сліпого підпису. Здійснено системний аналіз мультиплікативної та селективної атаки [5] на протокол сліпого ЕЦП Чаума.

Висновки

В роботі здійснено аналіз захищеності протоколу сліпого ЕЦП Чаума, що базується на криптосистемі RSA. Досліджено вразливості протоколу сліпого ЕЦП Чаума до мультиплікативної атаки, внаслідок чого можливе розкриття алгоритму сліпої ЕЦП, що дозволяє отримати підпис для будь-яких повідомлень. Здійснено порівняльний аналіз стійкості до атак основних протоколів сліпого підписування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Молдовян Н. А. Введение в криптосистемы с открытым ключом / Н. А. Молдовян, А. А. Молдовян — СПб.: БХВ-Петербург, 2005. — 288 с.
2. Шнайер, Б. Прикладная криптография. Протоколы, алгоритмы, исходные тексты на языке С [Текст] / Б. Шнайер. — М.: Триумф, 2002. — С. 31-48.
3. Ростовцев, А.Г. Введение в криптографию с открытым ключом [Текст] / А. Г.Ростовцев, Е. Б. Маховенко. — СПб.: Мир и Семья, 2001. — 336 С.
4. Chaum D. Blind Signatures for Untraceable Payments. Advances in Cryptology: Proc. of CRYPTO'82. Plenum Press, 1983. P. 199-203.
5. Молдовян Н. А. Повышение безопасности протоколов слепой подписи / Н. А. Молдовян, Д. Ю. Гурьянов, Д. Н. Молдовян // Вопросы защиты информации. — 2012. — № 4. — С. 3-6.

Ольга Салієва – аспірант, кафедра менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Науковий керівник: **Юрій Євгенович Яремчук** – доктор технічних наук, професор кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Olga Salieva – postgraduate, assistant of the Department of Management and Information Systems Protection, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia,

Supervisor: **Yaremchuk Yu.E.** – doctor of Engineering, Professor of the Department of Management and Information Systems Protection, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ В КОРПОРАТИВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуті системи електронного документообігу в менеджменті та їх класифікація. Проаналізовано застосування сучасних систем електронного документообігу в корпоративних ERP системах.

Ключові слова: корпоративна інформаційна система, систем електронного документообігу, менеджмент.

Abstract

Systems of electronic document management in management and their classification are considered. The application of modern systems of electronic document management in corporate ERP systems is analyzed.

Keywords: corporate information system, systems of electronic document management, management.

Технології з розподіленими базами даних використовуються в корпоративних інформаційних системах, до складу яких можуть входити засоби для документованого забезпечення управління, інформаційної підтримки предметних галузей, комунікативного програмного забезпечення, засоби організації колективної роботи працівників тощо.

Корпоративні інформаційні системи - це управлінська ідеологія, що об'єднує бізнес-стратегію підприємства і новітні інформаційні технології

У загальнодержавних стандартах термін "документообіг" означає контрольований рух готових документів як усередині організації, так і за її межами. Електронний документообіг охоплює всі стадії генерації вихідних документів і вільний обмін інформацією між корпоративними мережами.

Документ може бути і електронним, в якому інформація зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити (в тому числі електронний підпис).

В таблиці 1 наведена класифікація основних систем електронного документообігу в менеджменті [1].

Таблиця 1. – Класифікація систем електронного документообігу

Клас системи	Функції (особливості)	Зберігання документів
«Електронне Діловодство»	Забезпечення роботи з електронними версіями документів і реквізитами реєстраційно-контрольних форм відповідно до ухвалених в Україні правил і стандартів діловодства	Робоча станція виконавця
«Документообіг»	Забезпечення чітко регламентованого й формально контрольованого руху документів усередині й поза організацією на основі інформаційно - телекомунікаційних технологій.	Робоча станція виконавця, файл - сервер
«Системи електронного управління документами»	Забезпечення повного циклу: створення, перетворення, забезпечення безпеки, керування доступом і поширення великих обсягів документів у корпоративних комп'ютерних мережах, забезпечення контролю над потоками документів в установі.	Спеціальні сховища центральні або розподілені файл-сервери в ієрархії файлової системи
«Корпоративні системи електронного управління документами»	Забезпечення спільної роботи над документами і їхньою публікацією, доступної практично всім користувачам, інтеграція з офісними пакетами, наявність інформаційних порталів і зв'язку через мережі Internet, Intranet та Extranet.	Спеціальні сховища центральні або розподілені в ієрархії файлової системи

Основними функціями системи управління електронним документообігом у складі корпоративної інформаційної системи повинні бути:

- генерування вихідних документів,
- їх доставка в електронному вигляді;
- інтеграція з програмними пакетами;
- сканування;
- архівація;
- довгострокове зберігання.

Корпоративні ERP-системи (Enterprise Resource Planning Systems - системи планування ресурсів підприємства) не задовольняють вимогам електронного документообігу. Тому на ринку програмних продуктів існує багато різних систем, призначених для управління електронною документацією.

Система Inter Office фірми Oracle ґрунтується на технології реляційних баз даних. Надає можливість управління web-документами, пошуку та перегляду web-вузлів, доступ до всіх засобів передавання інформації, включаючи прийняття і надсилання електронної пошти.

Inter Office підтримує інтерфейси MAPL, ODMA, C/C++, OCS/ActiveX т. ін., забезпечує організацію колективної роботи і зв'язку з системою голосової пошти, пейджерів і факсами, а також підтримку різних національних мов.

У Form Flow фірми Symantec є можливість кодування і захисту інформації за допомогою цифрового підпису документів, що прикріплюються до форми.

Система "БОСС-Референт" фірми "Ай Ті" дає змогу автоматизувати створення наказів залежно від визначеної ситуації, контролювати їх виконання, призначати відповідальних осіб. Існує єдина адресна книга.

Комплексна система формування документів і організації конфіденційного документообігу OPTIMA-Work Flow фірми "Оптимі" містить наступні модулі:

- адміністрування системи
- редактор маршрутних схем - розробляє схеми документообігу, дозволяє змінювати налаштування екранних форм;
- робоче місце користувача;
- моніторингу підключень до системи - виправляє наслідки збоїв, реєстрацію подій в системі тощо;
- диспетчеризації технологічних процесів документообігу. Для контролю за виконанням технологічних процесів, визначення місця та фактичного часу обробки документів, відставання від планової тривалості робіт.

ERP - системи значно спрощують роботу підприємства з автоматизації документообігу (діловодства) та управління діяльністю - як виробничою, так і соціально-комунікативною [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кукарін О. Б. Електронний документообіг та захист інформації: навч. посіб. / О.Б. Кукарін ; за заг. ред. д. держ. упр., професора Н.В. Грицяк. – Київ : НАДУ, 2015. – 84 с.
2. Томашевський О. М., Цегелик Г. Г., Вітер М. Б., Дудук В. / Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів. Навч. посіб. К.: «Видавництво «Центр учбової літератури», 2012. - 296 с.

ЗАХИСТ АКУСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ВІД ВИТОКУ ЛАЗЕРНИМ КАНАЛОМ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено проблему захисту акустичної мовної інформації від витоку лазерним каналом. Обґрунтовано особливості даної проблеми та перспективні шляхи її вирішення.

Ключові слова: Захист інформації, лазерний канал, шумовий сигнал, вібрації.

Abstract

Researched the problem of protection of acoustic language information from leakage by a laser channel. The peculiarities of this problem and the perspective ways of its solution are substantiated.

Keywords: information security, laser channel, noise signal, vibration.

Не дивлячись на розвиток і широке використання засобів обчислювальної техніки і представлення інформації в цифровому вигляді, існує проблема витоку інформації технічними каналами, а саме технічними каналами витоку інформації яка оброблюється у технічних засобах передавання інформації, технічними каналами витоку інформації при передаванні її по каналам зв'язку, технічними каналами витоку зорової інформації та технічними каналами витоку мовної інформації[1].

В залежності від середовища розповсюдження мовних сигналів і способів їхнього перехоплення технічні канали витоку інформації розділяють на акустичні, віброакустичні, електроакустичні та лазерні.

Різке зростання об'ємів інформації, що передається обумовило необхідність освоєння оптичного діапазону і систем обробки інформації на його основі[2].

Одним з актуальних каналів витоку мовної інформації на сьогоднішній день є лазерний канал. Лазерний канал витоку інформації відноситься до технічного каналу витоку мовної інформації. Говорячи про мовну інформацію, перш за все, мається на увазі проведення переговорів, нарад тощо. Витік інформації лазерним каналом здійснюється шляхом опромінення віброуючих поверхонь лазерним променем в акустичному полі тонких відбиваючих поверхонь (скла вікон, картин, дзеркал і тому подібне). Відбите лазерне випромінювання (дифузне чи дзеркальне) модулюється по амплітуді і фазі (по закону вібрації поверхні) і приймається приймачем лазерного випромінювання, при демодуляції якого виділяється мовна інформація[3].

Лазерне прослуховування є порівняно новою технологією. Проблема протидії знімання інформації з використанням лазерного мікрофона залишається досить актуальною і водночас однією з найменш вивчених у порівнянні з іншими засобами промислового шпигунства. Особлива привабливість таких систем обумовлена тим, що вони дозволяють вирішувати задачі знімання мовної інформації максимально безпечно, на відстані, опосередковано, уникаючи необхідності знаходження в приміщенні з ціллю розміщення там закладних пристроїв, що завжди було пов'язано з ризиком, а також завдяки доступності, в наш час, достатньої кількості засобів, які дозволяють створювати такі системи самостійно і з мінімальними затратами[4]. Крім того, виявлення лазерного мікрофона досить складно, а в ряді випадків технічно нездійсненне. Для кожного виду апаратури технічної розвідки існує відпрацьована технологія її пошуку, так і для кожного технічного каналу витоку інформації є свій захист. На сьогоднішній день є відпрацьовані методи і засоби для вирішення питання захисту від витоку лазерним каналом, вони зводяться до зашумлення приміщень та перешкоджанню проходження лазерного променя в приміщення за допомогою ролет або ж в окремих випадках за допомогою електрохроматичного скла чи плівок. Проте вони мають свої недоліки.

Очевидно, що необхідним є збалансований підхід, оснований на реальній, комплексній методично досконалій оцінці вразливості і захисту кожного конкретного об'єкта чи приміщення та дослідження нових підходів щодо технічних засобів захисту інформації від витоку лазерним каналом.

Першим кроком для вирішення цього питання було дослідження характеристик різних типів акустичних шумів[5]. В результаті експериментального дослідження було визначено рівні вібрації які спричиняє використання різних типів шумів. Отримані результати дозволяють стверджувати про те, що крім використання білого шуму можливе використання інших типів шумових сигналів, які відомі на сьогоднішній день і які будуть забезпечувати належний рівень вібрацій, а в деяких випадках перевершувати його, в якості альтернативи для застосування в генераторах шуму.

В рамках комплексного підходу захист від витоку лазерними системами акустичної розвідки не повинен лише обмежуватись акустичним зашумленням, так як основною метою є забезпечення високого рівня захищеності.

З усього вище викладеного можна зробити висновок, що для виключення загрози лазерного прослуховування потрібні нові або вдосконалені методи захисту інформації від витоку лазерним каналом, та засобів. Тому наступними кроками в подальшому для вирішення проблеми захисту від витоку лазерним каналом будуть дослідження принципово нових активних і пасивних методів які ґрунтуються на дослідженні власне лазерного мікрофона та природи лазерного випромінювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чекатков А.А., Хорошко В.А. Методы и средства защиты информации. – К.: Издательство Юниор, 2003. – 504 с.
2. Железняк В.К., Чернова И.С., Оценка модели оптико-электронного канала утечки речевой информации / В.К. Железняк, И. С. Чернова // Фундаментальные науки. Информационные технологии. 2015. – № 12. – С. 33-39.
3. Зайцев А.П., Шелупанов А.А, Мещеряков Р.В., Скрыль С.В., Голубятников И.В. Технические средства и методы защиты информации.- Москва: «Машиностроение». -2009 г. – 508 с
4. Laser Spy Device [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.lucidscience.com/pro-laser%20spy%20device-1.aspx>
5. Яремчук Ю. Є., Катаєв В. С., Сінюгін В. В., Дослідження характеристик різних типів шумів для захисту інформації від витоку лазерним каналом / Правове, нормативне та метрологічне забезпечення системи захисту інформації в Україні. – 2016. - Випуск 2. – С.21-26.

Сінюгін Вадим Валерійович, аспірант, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.
vadim2804@gmail.com

Науковий керівник: **Яремчук Юрій Євгенович**, доктор технічних наук, професор, Вінницький національний технічний університет, центр інформаційних технологій та захисту інформації, кафедра менеджменту та безпеки інформаційних систем

Vadim Siniuhin, post-graduate student, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.
vadim2804@gmail.com

Scientific supervisor: **Yuriy Yaremchuk**, Doctor, Professor, Vinnytsia National Technical University, Information Technology and Information Protection Center, Department of Management and Security of Information Systems

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ БІОМЕТРИЧНОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ В ЗАХИЩЕНИХ СИСТЕМАХ

ВНТУ

Анотація

Ідентифікація особистості – це процес встановлення особи користувача системи за певними ознаками. В залежності від особливостей системи та досліджуваного об'єкта використовують різноманітні методи дослідження, серед яких не останнє місце посідають біометричні методи ідентифікації, тобто методи, які основані на вимірюванні фізіологічних властивостей, або особливостях поведінки.

За останні п'ять років інтерес до біометричних технологій значно зріс. Зараз для фізичного і логічного доступу наряду з картами все частіше застосовується біометрична ідентифікація. Якщо ще десять років тому використання біометрії здавалося нездійсненним завданням, то сьогодні подібні рішення активно впроваджуються, замінюючи пластикові карти.

Для аналізу методів біометричної ідентифікації особистості розглянемо найбільш розповсюджені технології розпізнавання за статичними характеристиками: за відбитками пальців, радужною оболонкою ока та рисунку вен на руках.

Ключові слова: інформаційна безпека, захищена система, біометрична ідентифікація.

Abstract

Identity is the process of identifying the user of the system by certain attributes. Depending on the features of the system and the object under study, various methods of research are used, among which biometric identification methods, that is, methods based on the measurement of physiological properties, or behavior characteristics, take the last place.

Over the last five years, interest in biometric technologies has increased significantly. Now, for physical and logical access, along with the cards, biometric identification is increasingly used. If ten years ago the use of biometrics seemed an unrealizable task, today such decisions are actively being implemented, replacing plastic cards.

To analyze the methods of biometric personality identification, consider the most common recognition technologies by static characteristics: fingerprints, eye iris and vein patterns on the hands.

Key words: information security, protected system, biometric identification.

Ідентифікація за відбитками пальців – метод, заснований на розпізнаванні образу, коли папілярні візерунки пальців порівнюються з зареєстрованими даними. Процес ідентифікації виконується в три етапи.

1. Формується зображення відбитка пальця. Захоплення зображення може проводитися за допомогою вбудованої камери зчитувача або за допомогою реєстрації різниці потенціалів електричного поля між горбками і западинами папілярного візерунка. В результаті виходить цифровий чорно-білий знімок візерунків відбитка пальця.

2. Зображення відбитка пальця перетворюється в математичну модель, в якій унікальні ознаки, такі як дуги, завитки, петлі і відстані між ними, зберігаються у вигляді цифрового коду. Проводиться порівняння ідентифікованої цифрової моделі з шаблонами в базі даних і виконується пошук відповідників [1].

Біометрія за відбитками пальців має ряд переваг: перевірка відбитка пальця набагато зручніше для користувача, ніж сканування форми кисті руки; технологія перевірки відбитка пальця проста в порівнянні з технологією сканування форми особи; перевірка відбитка пальця надійніше деяких інших технологій, наприклад, сканування малюнка вен на руках; технологія

перевірки відбитка пальця доступна в порівнянні з новими складними системами, такими як перевірка ДНК користувача.

Ідентифікація за райдужною оболонкою ока – один з найточніших методів біометричної ідентифікації. Система ідентифікації особи за райдужною оболонкою логічно ділиться на дві частини: пристрій захоплення зображення, його первинної обробки і передачі обчислювачеві та обчислювач, що виконує порівняння зображення із зображеннями, які зберігаються у базі даних, і передає команду про допуск виконавчому пристрою. Час первинної обробки зображення в сучасних системах приблизно 300-500мс, швидкість порівняння отриманого зображення з базою має рівень 50000-150000 порівнянь в секунду на звичайному ПК. Така швидкість порівняння не накладає обмежень на застосування методу в великих організаціях при використанні в системах доступу. При використанні ж спеціалізованих обчислювачів і алгоритмів оптимізації пошуку стає навіть можливим ідентифікувати людину серед жителів цілої країни.

Ідентифікація за рисунком вен на руках. Метод сканування підшкірних вен долоні заснований на зчитуванні відбитого від людської долоні випромінювання в інфрачервоній області спектра з довжиною хвилі 760 нм. Оскільки відновлений гемоглобін крові поглинає інфрачервоне випромінювання, то від венозних судин долоні відбивається випромінювання меншої інтенсивності, ніж від решти її поверхні. Так формується унікальний малюнок венозних судин, і вени стають видимими при скануванні в ІК-променях.

Метод біометричної ідентифікації за допомогою сканування малюнка вен полягає в зчитуванні розташування підшкірних вен на долоні за допомогою інфрачервоного сканера. Потім малюнок порівнюється зі збереженим в базі даних [2].

Метод доповнює собою наявний ряд технологій біометричної ідентифікації, таких як сканування відбитків пальців, райдужної оболонки ока або лиця. Він має ряд переваг: малюнки вен унікальні навіть у повністю ідентичних близнюків, не змінюються в залежності від віку, а також гарантовано захищені від підробок, так як невидимі неозброєним оком.

Відмінні особливості та переваги: застосування безконтактного методу ідентифікації; зручність використання; висока надійність (ідентифікація не залежить від вологості та забрудненості долонь); неможливість фальсифікації (малюнок вен долоні видно тільки в ІК-діапазоні); зручність використання.

Висновок. Технологія аутентифікації із застосуванням біометричних методів має достатньо суттєві переваги. Оскільки кожен із методів має як свої переваги, так і недоліки, то при монопольному використанні існуючих методів доцільно співставляти їх переваги і недоліки з особливостями та вимогами цільової області їх застосування. В перспективі, доцільно комбінувати різноманітні методи ідентифікації особистості для отримання якнайкращих результатів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пиймак В. Захист персональних даних та правила біометричної ідентифікації / Приймак В. // Інформаційна безпека. - 2013. - № 3. - С. 49-70
2. Бабачук В.П. Теоретичні основи біометричної ідентифікації особистості / В. П. Бабачук: Підручник. – Книжкове видавництво КНТУ, 2015. – 152 с.

Крайній Євгеній Сепгійович, студент групи УБ-17мі, кафедра МБІС, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Науковий керівник Ткачук Людмила Миколаївна — к.е.н., доцент кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем.

Krainii Yevhenii, 5th year student of VNTU, faculty of management and information security. Scientific supervisor - Tkachuk Lyudmila Nikolaevna, Ph.D., professor.

ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ВОДЯНИХ ЗНАКІВ НА ЯКІСТЬ ВЕКТОРНИХ ЗОБРАЖЕНЬ ТА СТІЙКІСТЬ ДО АТАК

Вінницький національний технічний університет

Анотація

В доповіді розглянуто метод захисту векторних зображень цифровими водяними знаками (ЦВЗ) із забезпеченням зменшення впливу його вбудовування на якість зображення. Було проведено аналіз впливу ЦВЗ на якість векторних зображень та стійкості запропонованого методу до найпоширеніших зловмисних атак, спрямованих на знищення чи підміну ЦВЗ, результати якого показали достатній рівень стійкості на рівні з відомими методами.

Ключові слова: стеганографія, цифровий водяний знак, захист авторського права, дискретне косинус-перетворення, векторні зображення

Abstract

The report observed the method for vector graphics of digital watermarks ensuring mitigation of its embedding image quality. It analyzed the stability of the proposed method to the most common malicious attacks aimed at the destruction or substitution digital watermark, the results of which showed a sufficient level of stability at the level of known methods.

Keywords: steganography, digital watermark, copyright protection, discrete cosine transform, vector image..

Вступ

На сьогодні використання цифрових зображень векторного формату набуває все більшого поширення, оскільки вони використовуються для проектування архітектурних об'єктів, інтер'єрів, розробки приладів, реклами, логотипів, створення шрифтів, географічних карт тощо, на створення яких витрачається багато часу та коштів. В зв'язку з цим виникає проблема, пов'язана з можливістю нелегального копіювання та розповсюдження векторних зображень, які мають свого правовласника.

Цю проблему вирішують методи вбудовування цифрових водяних знаків (ЦВЗ) у зображення [1]. Серед них найбільшого поширення отримали методи, які базуються на частотних перетвореннях, зокрема метод Войта-Янга-Буша [2], який базується на одновимірному дискретному косинусному перетворенні (ДКП). Даний метод забезпечує зменшення впливу ЦВЗ при його вбудовуванні на якість зображення, однак сумарна похибка відхилення координат точок відносно оригіналу в деяких випадках є досить значною [3].

У роботі [4] запропоновано стеганографічний метод вбудовування ЦВЗ у векторні зображення зі зменшенням рівня спотворень зображення внаслідок вбудовування ЦВЗ, який для витягування ЦВЗ не потребує оригіналу зображення чи самого ЦВЗ.

Результати дослідження

В доповіді висвітлено такі питання.

Проведений аналіз запропонованого методу з точки зору впливу ЦВЗ на якість зображення на прикладі векторної географічної карти показав, що використання двовимірного ДКП та умов зміни коефіцієнтів ДКП вбудовування ЦВЗ забезпечує зменшення рівня спотворень векторних зображень внаслідок вбудовування ЦВЗ порівняно з існуючими методами до 20 разів [5].

У роботі [6] проведено аналіз запропонованого методу вбудовування ЦВЗ у векторні зображення щодо рівня спотворення зображень внаслідок вбудовування ЦВЗ та порівняння його з відомим методом Войта-Янга-Буша, який базується на одновимірному ДКП. Аналіз проведено для декількох типів векторних географічних карт, різних ЦВЗ за розміром і форматом, який показав, що запропонований метод забезпечує середнє відхилення координат точок менше до 30 разів, а середню похибку відхилень координат точок до 4 разів порівняно з відомим методом.

Проведений аналіз стійкості запропонованого методу до активних зловмисних атак, спрямованих на ускладнення витягнення ЦВЗ правовласником, показав достатньо високий рівень стійкості методу,

зокрема до повороту зображення (при повороті на 15 градусів похибка розпізнавання бітів склала 16%), до масштабування зображення (при масштабуванні на 3% і 100% помилка розпізнавання склала 0% та 55% бітів відповідно), а також абсолютну стійкість до зміщення векторного зображення.

Аналіз стійкості запропонованого методу до атаки внесення додаткового шуму показав, що при внесенні шуму зі збільшенням сумарної похибки відхилень координат від початкової у 5,7 разів (повна деградація зображення) помилка розпізнавання складає усього 33,46% неправильно розпізнаних бітів.

Аналіз стійкості запропонованого методу до атаки внесення додаткового шуму показав, що при внесенні шуму зі збільшенням сумарної похибки відхилень координат від початкової у 5,7 разів (повна деградація зображення) помилка розпізнавання складає усього 33,46% неправильно розпізнаних бітів.

Проведено оцінювання стійкості запропонованого методу до пасивних атак, спрямованих на визначення місця розташування ЦВЗ. Результати оцінювання показали забезпечення достатнього рівня стійкості, наприклад для типової векторної географічної карти, яка складається з 64 тис. точок розміром близько 1,5 Мб, кількість комбінацій розміщення бітів ЦВЗ становить приблизно 2^{1010} , що є достатньо складною задачею.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Карпінєць В. В., Яремчук Ю. Є. Аналіз впливу цифрових водяних знаків на якість векторних зображень // Сучасний захист інформації. – 2011. – №1. – С.72-82.

2. Карпінєць В. В., Яремчук Ю. Є. Аналіз рівня спотворень векторних зображень внаслідок вбудовування цифрових водяних знаків / В.В. Карпінєць, Ю.Є. Яремчук // Сучасний захист інформації. – 2011. – №2. – С.94 – 99

3. Карпінєць В. В., Яремчук Ю. Є. Аналіз сучасних методів вирішення проблеми захисту авторського права векторних зображень / В.В. Карпінєць, Ю.Є. Яремчук // Сучасна спеціальна техніка. – №3, 2013. – С. 102–113.

4. Карпінєць В. В., Яремчук Ю. Є. Забезпечення захисту векторних зображень від атак спрямованих на видалення цифрових водяних знаків / В.В. Карпінєць, Ю.Є. Яремчук // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – №15 (204), Частина 1, 2013. – С. 62–68.

5. Карпінєць В. В., Яремчук Ю. Є. Аналіз впливу параметрів відбору придатних матриць ДКП векторних зображень на спотворення та розмір ЦВЗ / В.В. Карпінєць, Ю.Є. Яремчук // Інформаційна безпека. – №1, 2013. – С. 68–77.

6. V. Karpinets, Ju. Yaremchuk, M. Prokofjev. Матеріали конференції, Technical University of Gabrovo. International scientific conference UNITECH'12. / V. Karpinets, Ju. Yaremchuk, M. Prokofjev. // Proceedings. Volume I, 16–17 November 2012, Gabrovo. – Pp. 348 – 352.

Василь Васильович Карпінєць – к.т.н., доцент кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Vasyl V Karpinets – Cand. Sci. (Eng.), Docent of Department of Management and Information Systems Protection, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ПАРАМЕТРА λ -РОЗПОДІЛУ ДЛЯ АНАЛІЗУ НАДІЙНОСТІ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ СКЛАДНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Побудовано статистичну оцінку розподілу, який може слугувати характеристикою надійності елементів системи, або деяких систем в цілому. Дану оцінку перевірено на відповідність основним властивостям подібних оцінок.

Ключові слова: статистична оцінка, надійність, розподіл, функція розподілу.

Abstract

A statistical estimation of the distribution, which can serve as a characteristic of the reliability of system elements, or some systems as a whole, is constructed. This assessment has been verified for compliance with the basic properties of such evaluations.

Keywords: statistical evaluation, reliability, distribution, distribution function.

Вступ

В Україні проблема інформаційної безпеки постала вкрай гостро, оскільки питання про інформаційну безпеку держави є найбільш чутливим для системи національної безпеки і оборони загалом та визначальними для забезпечення національного суверенітету держави зокрема [1].

Підтримка безперервності функціонування системи захисту складних інформаційних систем, мінімізація ризиків, зниження витрат і підвищення ефективності інвестицій в захист інформації потребують пошуку моделей, які максимально адекватно описували б механізм відмов відповідних систем з причини виникнення потенційних загроз при моделюванні (проектуванні) таких систем.

Зазвичай теорія ймовірностей має певний запас базисних функцій розподілу, які успішно використовуються в теорії надійності. Однак статистику відмов не завжди можна описати відомими розподілами в чистому вигляді.

У роботі [2] за допомогою методу стохастичного склеювання побудовано клас розподілів (λ -розподіли) $\bar{F}(t, \lambda) = (1 + \lambda^2 t^2) e^{-\lambda^2 t^2}$. Виявлено, що однопараметричне сімейство $F(t, \lambda) = 1 - (1 + \lambda^2 t^2) e^{-\lambda^2 t^2}$ не збігається з відомими сімействами подібного вигляду, зокрема, з розподілом Вейбулла, його частинним випадком Релея, нормальним урізаним розподілом та не належить до сімейства кривих Пірсона.

Для отримання оцінки параметра λ -розподілу по вибіркам $t_1, t_2, \dots, t_n$ запропоновано використати метод максимальної правдоподібності. Якість оцінок невідомих параметрів прийнято визначати за допомогою таких основних характеристик: незміщеність, спроможність та ефективність [3].

Метою роботи є побудова статистичної оцінки параметра λ -розподілу та перевірка на відповідність основним властивостям оцінок по вибірці, що дозволить використання даної оцінки для аналізу надійності системи захисту інформації в інформаційному середовищі.

Результати дослідження

Оцінка λ^{2*} будується для розподілу випадкової величини

$$F(t, \lambda) = \begin{cases} 0, & t < 0, \\ 1 - (1 + \lambda^2 t^2) e^{-\lambda^2 t^2}, & t \geq 0. \end{cases} \quad (1)$$

з функцією щільності розподілу

$$f(t, \lambda) = \begin{cases} 0, & t < 0, \\ 2\lambda^4 t^3 e^{-\lambda^2 t^2}, & t \geq 0. \end{cases} \quad (2)$$

Нехай $t_1, t_2, \dots, t_n$ – вибірка об'єму n з λ -розподілу (1). Функція максимальної правдоподібності для щільності розподілу (2) буде мати вигляд:

$$L(t_1, t_2, \dots, t_n, \lambda^2) = 2^n \lambda^{4n} e^{-\lambda^2 \sum_{k=1}^n t_k^2} \prod_{k=1}^n t_k^3. \quad (3)$$

Функція (3) та її логарифмічна форма має однакові екстремуми, зокрема точкою максимуму буде $\lambda^2 = \frac{2n}{\sum_{k=1}^n t_k^2}$. Тому за статистичну оцінку невідомого параметра λ^2 приймаємо:

$$\lambda^{2*} = \frac{2n}{\sum_{k=1}^n \xi_k^2} \quad (4)$$

При розрахунках математичного сподівання побудованої оцінки (4) відповідної вибірки виявилось, що λ^{2*} – асимптотично незміщена, тобто: $\lim_{n \rightarrow \infty} M(\lambda^{2*}) = \lambda^2$.

Для перевірки на спроможність варто взяти за оцінку таку функцію:

$$\bar{\lambda}^2 = \frac{2n-1}{\sum_{k=1}^n \xi_k^2}. \quad (5)$$

Розрахунки показали, що $\lim_{n \rightarrow \infty} D(\bar{\lambda}^2) = 0$, тобто оцінка (5) невідомого параметра λ^2 – спроможна.

Крім того, врахувавши, що $\frac{d^2 \ln L}{d(\lambda^2)^2} = -\frac{2n}{\lambda^4}$, маємо, що інформація Фішера про вибірку $I(\lambda^2) = \frac{2n}{\lambda^4}$

і нижня межа дисперсії оцінок параметра λ^2 дорівнює $\frac{1}{I(\lambda^2)} = \frac{\lambda^2}{2n}$. Порівнявши останній результат з дисперсією незміщеної оцінки λ^2 , маємо, що оцінка майже ефективна (асимптотично ефективна).

Висновки

Отримано статистичну оцінку параметра λ -розподілу, встановлено, що дана оцінка асимптотично незміщена, спроможна і майже ефективна. Отримана оцінка дозволить проводити аналіз надійності системи захисту інформаційної системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Голубенко О. Л. Політика інформаційної безпеки / Голубенко О. Л., Хорошко В. О., Петров О. С., Головань С. М., Яремчук Ю. Є. – Луганськ: Вид. СХУ ім. В. Даля, 2009. – 300 с.
2. ДОХТІЄВА, І.О.. λ -розподіл. Властивості та числові характеристики λ -розподілу.. Вісник Донецького національного університету. Серія А: Природничі науки, [S.l.], п. 1/2, р. 15-24, jan. 2017. ISSN 1817-2237. Доступно за адресою: <<http://jvestnik-a.donnu.edu.ua/article/view/2995>>. Дата доступу: 18 мар. 2018.
3. Гнеденко Б.В., Беляев Ю.К., Соловьев А.Д. Математические методы в теории надежности. - М.: Наука, 1965. - 524 с.

Дьогтєва Ірина Оксентіївна — асистент кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: iryna.djogtjeva@gmail.com

Dohitiyeva Iryna O. — Assistant at the Department of Management and Security of Information Systems, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail : iryna.djogtjeva@gmail.com

МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ ІНВАРІАНТНОЇ ЕЛЕКТРОПУНКТУРНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЕЛЕМЕНТІВ СКЛАДНИХ БІОЛОГІЧНИХ СИСТЕМ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розроблено узагальнену математичну модель штучного розчленування замкнених кіл у задачах медичної діагностики, система індексації у якій визначає алгоритми побудови комплексу базових структур первинних перетворювачів електропунктурної діагностики. Розроблено узагальнену математичну модель мультиплікативних похибок комплексу базових структур первинних перетворювачів електропунктурної діагностики.

Ключові слова

узагальнена математична модель, електропунктурна діагностика (ЕД), штучне розчленування, первинні перетворювачі.

Abstract

Generalized mathematical model of artificial separation closed circuits in medical diagnostics objectives was developed, indexation system algorithms of creating complex primary converters basic structures electropunctural diagnostic was determined. Generalized mathematical model of multiplicative error of complex primary converters basic structures electropunctural diagnostic was determined.

Key words

generalized mathematical model, electropunctural diagnostic, artificial separation, primary converters.

Вступ

На сучасному етапі розвитку медичної діагностики усе більшої популярності набувають методи електропунктурної діагностики (ЕД), які поєднують в собі основи китайського вчення про акупунктуру і властивості цих точок. ЕД взяла на озброєння енергетичні лінії, що називаються меридіанами, а також точки, розташовані на цих меридіанах зокрема так звані репрезентативні точки, що опосередковано відображають стан відповідних меридіанів.

Існує багато методів ЕД, серед яких найбільше визнання отримали методи Фоля і Накатані [1-5]. Ці методи базуються на вимірюванні, у загальному випадку, імпедансів між точкою акупунктури (активний електрод) і умовно еквіпотенціальною областю (пасивний електрод). Відрізняються вони різними параметрами сигналів тестового впливу та відповідною інтерпретацією результатів вимірів.

Результати дослідження

У загальному випадку організм людини, як об'єкт діагностування (ОД), можна розглядати у вигляді множини взаємозв'язаних між собою імпедансів репрезентативних біологічно активних точок (БАТ) меридіанів, які розглядаються як двополюсники щодо самої БАТ (активний електрод) і деякою еквіпотенціальною областю (пасивний електрод). Як вказувалось вище для забезпечення інваріантності перетворень параметрів елементів у складних об'єктах слід застосовувати методи штучного розчленування замкнених кіл, що дасть можливість розглядати досліджувані імпеданси як ізольовані двополюсники. У доповіді пропонується узагальнена математична модель поставленої задачі з метою формалізації синтезу і аналізу відповідних перетворювачів.

У вимірювальній техніці, перетворення параметрів ізольованих двополюсників здійснюють за допомогою дільників напруги, що утворюються послідовно з'єднаними зразковим Y_0 і досліджуванним $\dot{Y}_x$ двополюсниками. При цьому, для забезпечення інваріантності перетворень, на першому етапі, за допомогою деякого комутатора та контакту з БАТ через голковколівання (електроакупунктура) здійснюється реконфігурація структури ОД у коло типу трикутник, в якому одна з його гілок є досліджуваним двополюсником $\dot{Y}_x$, що шунтується двополюсниками $\dot{Y}_s$ і $\dot{Y}_h$, які утворюються під час декомпозиції ОД. Таким чином досліджуванню підлягає чотириполюсник кола пасивних компо-

нент $G_{ПК}$ (рис.1, а), де полюс φ_h відповідає активному електроду, полюс φ_s – пасивному електроду, а полюс φ_g утворюється об'єднанням усіх БАТ крім досліджуваною.

На другому етапі досліджуване кола пасивних компонент $G_{ПК}$ включається в активну схему врівноваження, як це пропонується в роботах [6,7]

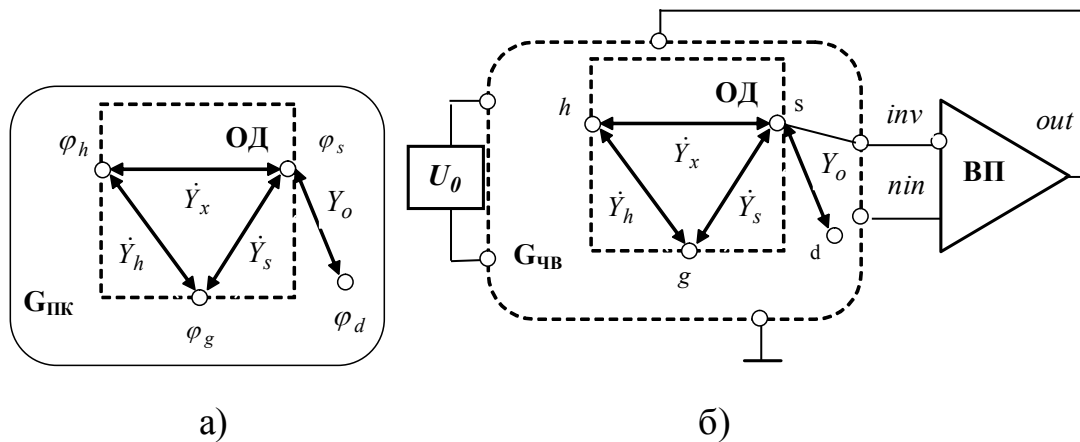


Рис. 1 Чотириполюсник кола пасивних компонент $G_{ПК}$ а), та узагальнена структурна схема інваріантних вимірювальних перетворень б).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Портнов Ф.Г. Электропунктурная рефлексотерапия. – Рига: Зинатне, 1988. – 352 с.
2. Электропунктурна діагностика по Фоллю: <http://biosan.te.ua/diagnostyka-po-follju.html>
3. Метрологические основы электропунктурной диагностики: <http://medem.kiev.ua/page.php?pid=1799>
4. Основные принципы электропунктурной диагностики Бойцов И.В. // Рефлексотерапия. - М, 2003. - № 3(6).- С.51-55.
5. Основные принципы электропунктурной диагностики Бойцов И.В. // Рефлексология. - М, 2003. - № 1.- 61-62
6. Роїк О.М. Контроль і діагностика радіоелектронної апаратури на етапах її виробництва. Монографія. – Вінниця: УНІВЕСУМ - Вінниця, 2000. – 170 с.
7. Роїк О.М., Арсенюк І.Р., Месюра В.І. Перетворення параметрів елементів замкнених кіл. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2004. - 110 с.

Роїк Олександр Митрофанович – д.т.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, Хмельницьке шосе, 95, м. Вінниця, 21021: тел. 598294.

Roik Olexander M. — Doctor of Science, Professor, Faculty of Management and Information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email : olexander.roik@gmail.com

В.В. Богачук
В.В. Карпінець

РОЗРОБКА МОДУЛЯ ЗАХИСТУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІД НЕСАНКЦІОНОВАНОГО КОПІЮВАННЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто розробку модуля захисту програмного забезпечення.

Ключові слова: *Інформація, захист, модуль, інтернет, доступ, ключ, програмування, алгоритм.*

Abstract

The development of the software protection module was considered.

Keywords: *Information, protection, module, internet, access, key, programming, algorithm.*

Вступ

У даному дослідженні представлено аналіз існуючих систем захисту програмного забезпечення від несанкціонованого копіювання та вибір оптимального шляху вирішення проблеми, розробку модуля захисту від несанкціонованого копіювання (НСК) шляхом використання серверу активації на основі протоколу TCP.

Результати дослідження

Захист інформації перетворюється сьогодні на одну з найактуальніших задач внаслідок надзвичайно широкого розповсюдження. Необхідність використання систем захисту СЗПЗ обумовлена рядом проблем. Існуючі системи захисту програмного забезпечення можна класифікувати по ряду ознак, які різняться між собою. Для захисту ПЗ використовується ряд методів: алгоритми заплутування, мутації, компресування та шифрування даних, методи ускладнення дизасемблювання та налагодження, емуляція процесів, тощо. Системи захисту від несанкціонованого копіювання здійснюють «прив'язку» ПЗ до дистрибутивного носія (гнучкий диск, CD і ін.). Даний тип захистів заснований на глибокому вивченні роботи контролерів нагромаджувачів, їх фізичних показників, нестандартних режимах розбивки, читання/запису, тощо. Метод захисту від несанкціонованого копіювання шляхом використання серверу активації є досить поширеним, оскільки даний метод дозволяє безперешкодно тиражувати продукт, тобто можливе розповсюдження через мережу Інтернет без передачі власне фізичного носія з програмою. Взаємодія між комп'ютерами в інтернеті здійснюється за допомогою мережових протоколів, що представляють собою узгоджений набір певних правил, відповідно до яких різні пристрої передачі даних обмінюються інформацією. Протокол TCP/IP включає в себе також протоколи UDP, SMTP, ICMP, FTP і не тільки. Ці та інші протоколи TCP/IP забезпечують найбільш повноцінну роботу мережі Інтернет.

Суть розробки програми захисту від несанкціонованого копіювання доцільно розробляти у вигляді інтегрованого модуля програми та серверу активації, який буде знаходитися у локальній мережі. Для того, аби активувати програму, користувач повинен ввести ключ активації, який надається разом із програмою. Захист буде здійснюватися шляхом генерації ключа активації на основі унікального ідентифікатора за допомогою алгоритму RSA. Далі ключ активації програми та серійний номер процесора передаються на сервер. Якщо ж користувач намагається отримати доступ до ліцензійного програмного забезпечення не маючи вірного ключа то генерується помилковий цифровий підпис який не дає запустити захищену програму. Після генерації підпису він відправляється клієнту.

Клієнтський додаток повинен контролювати наявність коду активації у вигляді зображення. Контролювати дешифрування коду активації з зображення в масив байт та перевірку його вірності. Також він повинен контролювати взаємодію з сервером у разі потреби отримання коду активації у випадку відсутності або невірності коду активації та зберігати отриманий код активації у вигляді зображення.

Висновок

Було розглянуто теоретичні відомості про несанкціоноване копіювання інформації, розглянуто види загроз та шляхи для їх перешкодження. Для розробки була використана об'єктно-орієнтована мова програмування С# у середовищі розробки Visual Studio. Розроблено алгоритм модуля захисту програми від несанкціонованого копіювання.

Список використаної літератури

1. Класифікація систем захисту програмного забезпечення [електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://e-rentier.ru.studopedia.net/>
2. Основи С# [електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.znannya.org/>
3. Протокол TCP/IP [електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://kasner.kiev.ua/>
4. Технології захисту інформації : навчальний посібник / С. Е. Остапов, С. П. Євсєєв, О. Г. Король. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 476 с. (Укр. мов.)

Богачук Вікторія Володимирівна, студентка групи УБ-16б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Науковий керівник: **Карпинець Василь Васильович**, доцент кафедри МБІС, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Bogachuk Viktoria, student of group UB-16b, faculty of management and information security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Scientific supervisor: **Vasily Karpinets**, associate professor of the department of MBIS, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsia.

Мережне наукове видання

Матеріали XLVII науково-технічної конференції
підрозділів Вінницького національного
технічного університету (НТКП ВНТУ–2018)

14-23 березня 2018 року

Збірник доповідей

Матеріали подаються в авторській редакції

Підписано до видання 15. 06. 2018 р.
Гарнітура Times New Roman.

Видавець та виготовлювач
Вінницький національний технічний університет,
інформаційний редакційно-видавничий центр.

ВНТУ, ГНК, к. 114.
Хмельницьке шосе, 95,
м. Вінниця, 21021.
Тел. (0432) 59-85-32, 59-81-59,
press.vntu.edu.ua,
E-mail: kivc.vntu@gmail.com.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.