



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ

21 грудня 2017 р.



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

Інститут економіки промисловості НАН України
Technische Hochschule Brandenburg, Germany
Gdansk University of Technology, Poland
Фундація «Інститут розвитку міжнародної співпраці» м. Познань,
Польща

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Міжнародна науково-практична конференція

Тези доповідей

21 грудня 2017 р.

Дніпро
2017

УДК 330.1
С 87

Організаційний комітет:

Голова оргкомітету:

О.А. Паршина, доктор економічних наук, професор.

Члени оргкомітету:

Б.І. Холод, доктор економічних наук, професор;
С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук, професор;
Ю.І. Паршин, доктор економічних наук, доцент;
В.М. Косарєв, кандидат технічних наук, професор;
О.Г. Холод, кандидат технічних наук, професор;
Ю.М. Барташевська, кандидат економічних наук, доцент;
С.В. Дубінський, кандидат економічних наук, доцент;
В.П. Валіков, кандидат економічних наук, доцент;
Секретарі оргкомітету:
Т.В. Чумак, старший викладач;
І.М. Козирєва, старший викладач;
Л.І. Ярмоленко, старший викладач.

С 87 Структурні трансформації економіки України: Міжнародна науково-практична конференція: тези доповідей, Дніпро, 21 грудня 2017 р. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2017. – 112 с.

ISBN 978-966-434-406-4

Збірник містить тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Структурні трансформації економіки України». Тези присвячені аналізу розвитку сучасного бізнесу в умовах структурних трансформацій економіки України, аналізу теорії та методології конкурентоспроможності підприємств і організацій, регіонів та країн з узагальненням вітчизняного та зарубіжного досвіду, розробки рекомендацій щодо розв'язання існуючих проблем.

УДК 330.1

Відповідальна за випуск:

О.А. Паршина, доктор економічних наук, професор,
зав. кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів.

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

ISBN 978-966-434-406-4

© Університет імені Альфреда Нобеля,
оформлення, 2017

ЗМІСТ

Паршина Е.А. Управление конкурентоспособностью в условиях сложных структур бизнес-процессов	6
Агапов А.В. Формування та управління діловою репутацією підприємства	8
Андрейченко А.В. Класифікаційні ознаки відходів у АПК	10
Базилєва К.В. Конкурентоспроможна стратегія для промислового підприємства.....	12
Білий П.Л. Особливості прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності.....	14
Бойко М.О. Логістична та маркетингова інформація в економічній системі	15
Болотова К.В. Удосконалення системи формування фонду заробітної плати	17
Бояринцева А.О. Прибыль и рентабельность как основные показатели хозяйственной деятельности полиграфического предприятия.....	19
Валиков В.П., Бондарь В.П., Куренная И.Г. Основные направления развития трудовых ресурсов в Украине.....	21
Валіков В.П., Кузьмін Д.І., Кашталян Т.М. Забезпечення сталого стратегічного розвитку промислового підприємства.....	24
Висоцький С.В. Особливості побудови комп'ютерної мережі.....	26
Ворона В.О. Резерви зниження собівартості продукції на підприємстві	28
Дубінський С.В. Сучасні підходи щодо інноваційного розвитку підприємств.....	29
Дяченко О.В. Основні концепції статистичного спостереження	31
Евтеев М.О. Особенности использования нематериальной мотивации... 33	
Іванчук Д.О. Статистичний аналіз пріоритетності навчання над роботою серед студентів 3–4 курсів.....	35
Іванчук Д.О. Суть та шляхи підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства в умовах динамічного ринкового середовища	37
Івлєв Г.І. Впровадження сучасних ІТ-технологій у виробничу діяльність підприємств.....	40
Паршин Ю.І. Багаторівнева система управління національним господарством.....	41
Каракай К. Використання Вейвлет-функцій у перетворенні зображень в таблиці EXCEL з подальшим їх використанням в економічних розрахунках.....	43
Котенко О.В. Методологічні підходи до визначення меж нової інституціональної економічної теорії	45
Валиков В.П., Бондарь В.П., Куренная И.Г. Организация венчурного бизнеса в Украине	47
Кутепова А.Ю. Формування конкурентного середовища підприємств сфери послуг.....	49

Матуш Т.П. Фінансова стійкість підприємства.....	51
Лисак Л.Р., Жук І.І. Проблеми бюджетного планування та прогнозування на місцевому рівні	53
Найськова О.Г. Побудова сучасної системи управління персоналом на підприємстві	55
Матушкіна А. Прогнозування цін поліетилену з використанням методів регресійного аналізу та його вплив на економіку підприємств	57
Могильна І.О. Аналіз підходів до підвищення ефективності інвестиційної діяльності на підприємстві.....	58
Поддубняк Н.С. Современные аспекты финансового менеджмента на предприятии.....	60
Носирєв О.О. Стратегічні напрями розбудови індустріального потенціалу Донбасу	62
Паршина М.Ю. Управление экономическим потенциалом региона	64
Приймак Н.В. Особливості нарахування заробітної плати в бюджетних установах та її комп'ютеризація	66
Прутко І.І. Тенденції і перспективи концептуального забезпечення аграрного маркетингу	68
Рижкова Г.А., Кузін М.О. Глобальний ринок вина.....	70
Савотін Д.В. Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища	72
Семегіна Л.А. Підвищення збутової діяльності промислових підприємств України.....	74
Сизоненко І.В. Особливості оцінки конкурентоспроможності автотранспортного підприємства	75
Снітко С.Л. Методичні підходи до визначення ефективності використання трудового потенціалу підприємства	77
Федінчик О.М. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства і напрями їх удосконалення	79
Філіпова А.С. Формування собівартості готової продукції	82
Shepotko K.O. Influence of inflation, deflation on the welfare of the population and economic processes in the state	83
Шмагайло Г.А. Соціальна політика України: сутність та завдання	86
Dzukem Kemkuignou Carine. Data mining: research algorithms identifying fraud on networks	88
Сергєєв Д.О. Показники ефективності використання основних фондів підприємства.....	90
Ohol K., Zinkovska T. Implementation CMMI model in the banking area...	91
Сальник И., Сахай Р. Модель CMMI: понятие и использование	93
Котович О.Р. Оптимізація бізнес-процесів за допомогою CRM-системи.....	95
Чумак Т.В. Аналіз туристичного бізнесу України	96
Мороз Г.В., Ярмоленко Л.І. Моделювання системи процесу оцінювання ефективності на підприємстві.....	99
Дорофєєва С.І. Організація фінансового менеджменту на підприємстві	101

Дубіль А.О. Етапи антикризового управління підприємства.....	103
Кулініч І.В. Причини реорганізації організаційної структури підприємства.....	104
Кулініч В.В. Джерела «проблеми спілкування» в бізнес-комунікаціях.....	106
Севостьянов М.О. Напрями оцінки економічної безпеки підприємства ..	107
Тесленко Б.Ю. Методи управління ризиками для забезпечення ефективності діяльності підприємства	109
Олег М.І. Моделювання та управління ризиками в освітній діяльності вищого навчального закладу.....	110

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ СЛОЖНЫХ СТРУКТУР БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Проблема выбора управленческих решений в экономических системах различных иерархических уровней является достаточно актуальной. Для обоснованного выбора оптимального варианта решения предлагается сформировать критерий выбора с учетом процессного подхода [1] к управлению бизнес-процессов предприятия.

В частности, решение поставленной задачи рассматривается для условий сложной производственной структуры предприятия при обеспечении конкурентоспособности продукции. Устойчивую, целенаправленную совокупность взаимосвязанных видов деятельности (последовательности работ), которая по определенной технологии преобразует входы (ресурсы предприятия) в выходы (готовую продукцию) будем рассматривать в виде бизнес-процесса по обеспечению конкурентоспособности продукции предприятия. Для обеспечения обоснованного выбора управленческого решения предлагается описать такие бизнес-процессы предприятия с учетом сложности, многообразия и нестабильности производственно-экономической системы предприятия с использованием цепей Маркова [2, 3].

Рассмотрим бизнес-процесс формирования показателей конкурентоспособности продукции в виде марковского процесса с дискретными состояниями. Формирование показателей конкурентоспособности рассмотрим как случайный процесс, который характеризуется последовательностью состояний, где S_0 – начальное состояние системы, S_1 – состояние системы после первого этапа бизнес-процесса и т.д. Таким образом, количество состояний соответствует количеству этапов бизнес-процесса, что в результате способствует отображению его структуры.

Анализ производственных наблюдений показал, что качество готовой продукции в значительной степени зависит от исходного материала, т.е. начального состояния системы, а также и от показателей качества, полученных на предыдущих этапах бизнес-процесса. Поэтому, для получения требуемых показателей качества готовой продукции, начальное состояние должно быть заданным заранее. Переход из одного состояния в последующее можно охарактеризовать определенной вероятностью перехода, в частности, p_i – это переходная вероятность из начального состояния S_0 в состояние S_i .

Опишем бизнес-процесс формирования показателей конкурентоспособности с использованием переходной вероятности из одного состояния в последующее. Для решения задачи построим таблицу, в которую сведем вероятности переходов из одного состояния в другое под воздействием i -го альтернативного решения и запишем соответственно

достигнутые при этом показатели качества. Выбор оптимальной комбинации альтернативных решений предлагается осуществлять на основе решения задачи оптимизации, которая предусматривает необходимость разработки математической модели с использованием двоичных переменных x_{ij} , где i – номер варианта альтернативного решения j -го этапа бизнес-процесса. Если $x_{ij}=1$, тогда для j -го этапа бизнес-процесса принят i -й вариант альтернативного решения. Соответственно, если $x_{ij}=0$, тогда на j -м бизнес-процесса i -й вариант альтернативного решения не используется.

На следующем этапе для формализации задачи оптимизации следует определить целевую функцию. В качестве глобальной цели принимается показатель конкурентоспособности продукции. Однако, учитывая специфические условия производства на стадии создания новой продукции с использованием инновационных решений, следует рассмотреть задачи с локальными критериями оптимизации, в качестве которых могут выступать как отдельные показатели качества, так и обобщающий показатель качества продукции, а также затраты для его обеспечения. Обоснование выбора как альтернативных решений на отдельных этапах бизнес-процесса, так и оптимальной комбинации альтернативных решений следует осуществлять не только на основе решения, но и на основе результатов исследования задач оптимизации с учетом ограничений, определяющих производственные условия предприятия.

При оценке уровня качества новой продукции необходимо рассмотреть некоторое количество основных показателей, достаточных для полной характеристики качественных особенностей новой продукции. Поэтому исследования на базе задачи минимизации затрат необходимо проводить с учетом ограничений по комплексу основных показателей качества или использовать комплексный показатель качества в виде свертки некоторого множества основных показателей.

Предложенные методы и модели позволяют осуществить обоснованный выбор оптимальной комбинации альтернативных решений с учетом структуры бизнес-процесса. Использование этого подхода обеспечит быстрый переход от проектных разработок по созданию новой продукции с использованием инновационных решений к оптимальной организации производственно-экономической системы и выпуском конкурентоспособной продукции.

Список использованных источников

1. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 231 с.
2. Бережная Е.В. Математические методы моделирования экономических систем: Учебное пособие / Е.В. Бережная, В.И. Бережной. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 368 с.
3. Кузин Б.И. Методы и модели управления фирмой / Б.И. Кузин, В.Н. Юрьев, Г.М. Шахдинаров. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.

ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ РЕПУТАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

За кордоном управління активами є розвинуеною областю теорії і практики, витоки якої простежуються з ХІХ століття і яка еволюціонувала в історичній ретроспективі услід за зміною парадигми менеджменту. Акценти змістилися на концепцію економічного зростання, яка є найбільш затребуваною в питаннях практичного управління корпоративними фінансами або asset -менеджмента. Нематеріальні активи (НМА), будучи частиною активів підприємств, виділяються по своїй економічній природі і методам оцінки для цілей управління вартістю бізнесу.

Не існує єдиного, загально визнаного і достовірного опису алгоритму побудови іміджу і репутації організації. В той же час, слід визнати, що формування позитивної ділової репутації найтіснішим чином пов'язане із створенням стійкого корпоративного іміджу. При цьому слід зазначити, що частенько такі близькі поняття, як «ділова репутація», «імідж», «бренд», «індивідуальність», «популярність» і «авторитет» використовуються як синоніми, тотожні терміни [2].

Репутація компанії, або гудвилл (від англійського – добра воля), частина нематеріальних активів, залежна від позитивного іміджу, наявності стабільних ділових зв'язків, популярності фірмового найменування і фірмової марки. Потенціал репутації неоднорідний за своїм змістом і залежить і від відношення до компанії з боку покупців, клієнтів, партнерів, органів державного управління, а також від оцінки якості і надійності вироблюваної продукції, послуг компаній, і від оцінки товарного знаку, і від оцінки рівня менеджменту.

Серед доданків ділової репутації слід виділяти: якість товарів і послуг; кваліфікацію керівництва; успіх на вітчизняному ринку; лідерство у своїй галузі; успіх на зовнішньому ринку; інвестиції в розвиток. Коли люди дотримуються високої думки про компанію, у неї з'являється більше можливостей, її поточна діяльність стає усе більш ефективною. Погана репутація може мати протилежний ефект – люди не довіряють компанії, її товарам і послугам і тому, що вона сама про себе повідомляє. Таким чином, очевидно, що хороша репутація вигідна і з точки зору менеджменту, і з фінансової точки зору.

На нашу думку, особливе місце гудвилла в системі управління вартістю НМА полягає в тому, що як частина портфеля гудвилл представляє майбутні вигоди від використання сукупності активів підприємства, синергетичної взаємодії між ними. Ділова репутація на відміну від інших нематеріальних активів, не може бути самостійним об'єктом угоди, оскільки не належить компанії на праві власності, не може бути відчужена або існувати окремо від компанії, її неможливо передати, продати або подарувати [1].

При цьому при злитті і поглинаннях компаній вартість компаній збільшується за наявності позитивної ділової репутації. У ряді вітчизняних компаній на різних ринках, відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності встає питання про можливість віддзеркалення гудвілу в балансі, його оцінках. Міжнародна практика передбачає виділення гудвілла як неідентифікованого НМА, у вітчизняній практиці актуальні методи оцінки для постановки гудвілла на баланс.

При цьому нам представляється, що дуже важливим є вироблення галузевих специфічних для різних ринків підходів до цих течій оцінки і обліку ділової репутації. Так, для ринку сфери послуг, дуже важливим є факт зв'язку ділової репутації з корпоративною культурою, внутрішньою організацією бізнес-процесів і чинниками ринкового позиціонування. Управління вартістю ділової репутації з урахуванням засобів PR (зв'язки з громадськістю) є актуальним і мало вивченим напрямом менеджменту, який доповнює традиційні фінансові оцінки активів, що ідентифікуються [3].

Цей напрям, на нашу думку, слід розглядати як розширення організаційно-управлінських технологій ведення бізнесу, що чинять вплив на оцінку вартості власності і сприяючих комерційній реалізації проектів, а також посиленню ринкового позиціонування компаній. Автор, вважає, що слід виділяти відомі визначення гудвілла і систематизувати їх для цілей управління вартістю з урахуванням засобів PR. Ці засоби доповнять відомі визначення ділової репутації для цілей бухгалтерського і податкового обліку активів, визначення для цілей юридичної ідентифікації вартості, а також інші нефінансові поняття і характеристики ділової репутації в рейтингових дослідженнях.

Таким чином, управління вартістю ділової репутації припускає визначення і ідентифікацію цього активу в менеджменті, вибір способів його оцінки і обліку вартості ділової репутації в балансі підприємства.

Список використаних джерел

1. Болотов С.П. Организационная культура и эффективность менеджмента: учеб. пособие / С. П. Болотов; Сыктывкарский гос. ун-т. – Сыктывкар: Издательство Сыктывкарского ун-та, 2011. – 92 с.

2. Румянцева З.П. Менеджмент организации / З.П. Румянцева. – М.: ИНФРА-М. 2008. – 357 с.

3. Фрайлингер Кристиан. Управление изменениями в организации / К. Фрайлиген, И. Фишер // пер. с нем. Н. П. Береговой, И. А. Сергеевой. – М.: Книгописная палата, 2012. – 264 с.

Науковий керівник: Г.Я. Глуха, д-р екон. наук, доц.

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ ВІДХОДІВ У АПК

Проблема відходів в Україні вирізняється особливою масштабністю і значимістю як внаслідок домінування в національній економіці ресурсоемних багатовідхідних технологій, так і через відсутність протягом тривалого часу адекватного реагування на її виклики. Одним із основних джерел утворення відходів в Україні є підприємства агропромислового комплексу. Класифікація агропромислових відходів дозволяє визначити якісні та економічні відмінності для розробки методів їх комплексного, раціонального використання.

Різні підходи до класифікації відходів АПК можуть базуватися за такими класифікаційними ознаками як джерело утворення; стадія виробничого циклу; ступінь шкоди навколишньому середовищу і здоров'ю людини; напрямок використання; ефективність використання; величина запасу і обсяги утворення; ступінь вивченості і розробленості технологій утилізації та ін.

АПК є міжгалузевим комплексом, який об'єднує сільське господарство, галузі, що забезпечують сільське господарство засобами виробництва, і галузі з переробки продукції сільського господарства. Значну частину відходів АПК (більше 80%) складають відходи сільського господарства, тобто рослинництва і тваринництва.

До відходів виробництва продукції сільського господарства згідно «Класифікатору відходів» (ДК 005-1996) [1] (група 01) належать: відходи виробництва зернових культур, продукції овочівництва та садівництва; відходи вирощування тварин та виробництва продукції тваринництва; відходи виробництва продукції змішаного господарювання; відходи від надання послуг у рослинництві та тваринництві; послуги спеціалізовані щодо поводження з відходами виробництва продукції сільського господарства, які надаються за місцем утворення відходів.

В Національній стратегії управління відходами в Україні до 2030 р. зазначається, що традиційно сільськогосподарські відходи в Україні поділяються на відходи тваринництва, відходи рослинництва та агрохімічні відходи. До відходів виробництва продукції сільського господарства віднесено: органічні відходи рослинництва; органічні відходи тваринництва та птахівництва; біовідходи; залишкова кількість добрив, хімічних та біологічних засобів для захисту рослин, ветеринарних препаратів [2].

Зважаючи на взяті на себе Україною зобов'язання щодо прийняття технічних стандартів і правил ЄС протягом перехідного періоду в 10 років, що стосується й агропромислової сфери, необхідно розглянути класифікацію відходів сільського господарства в ЄС. Варто зауважити, що ЄС не має окремих законодавчих актів щодо сільськогосподарських відходів. Для всіх-членів ЄС було розроблено Європейський каталог відходів (*European Waste Catalogue*) [3], в якому сільськогосподарські

відходи включені до розділу 0201 глави 2: Відходи сільського господарства, садівництва, полювання, рибальства і аквакультури первинного виробництва, приготування і обробки.

Очікується, що законодавство України, що регулює відходи сільського господарства, буде повністю приведене у відповідність до законодавства ЄС до 2025 року.

З нашої точки зору, відходи АПК доцільно класифікувати за такими ознаками: *за джерелами утворення*: рослинні (буряковий жом, картопляна мезга й т.д.), тваринні (кістка, гній, сироватка й т.д.), хімічні (пестициди); *за агрегатним станом*: тверді (шерсть, солома й т.д.), рідкі (кров, сироватка), пастоподібні (гній, м'яса), газоподібні (вуглекислота бродіння); *за матеріаломісткістю*: великотоннажні (солома, гній, кров) та малотоннажні (тютюнові відходи); *за ступенем використання*: такі, що повністю використовуються (кров, кістка, сироватка) й такі, що використовуються частково (вуглекислий газ, картопляний сік); *за напрямками подальшого використання*: як добрива (гній, пташиний послід), для виробництва харчових продуктів шляхом промислової переробки (м'яса, яблучні вичавки, пахта), як корм (солома, картопляна мезга), як паливо (гній, курячий послід, макуха); *за ступенем впливу на навколишнє середовище*: безпечні (буряковий жом, м'яса, макуха) та небезпечні (стоки тваринницьких комплексів). До небезпечних належать відходи, що мають такі фізичні, хімічні, біологічні чи інші небезпечні властивості, які створюють або можуть створити значну небезпеку для навколишнього природного середовища і здоров'я людини та які потребують спеціальних методів і засобів поводження з ними.

Кожен вид відходу потребує детального аналізу у конкретному випадку для виявлення його специфічних характеристик.

Незважаючи на прийняття державних стандартів, термінологія в сфері відходів АПК не є одноманітною. Хоч Україна частково прийняла Європейський каталог відходів, класифікація сільськогосподарських відходів в Україні ще не повністю узгоджена. Наша держава повинна встановити відповідність у визначенні видів відходів між своїм законодавством та законодавством Європейського Союзу й періодично переглядати, доповнювати й змінювати перелік відходів, враховуючи міжнародний, передусім європейський досвід і практику у сфері поводження з відходами.

Список використаних джерел

1. Класифікатор відходів ДК 005-96 затверджений наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації № 89.
2. Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 року. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2017 р. № 820-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=250431699>.
3. European Waste Catalogue [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nwcpo.ie/forms/EWC_code_book.pdf.

КОНКРЕНТОСПРОМОЖНА СТРАТЕГІЯ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вибір правильної стратегії розвитку підприємства є проблемою, оскільки, прагнучи поліпшити роботу підприємства, важливо знати, які параметри визначають його долю, які важливі, а які другорядні. Стратегія повинна забезпечувати досягнення конкурентної переваги. Формулювання стратегії підприємства є одним з найважливіших пунктів його діяльності. Виробник повинен обов'язково передбачати реакцію конкурентів у відповідь на свою стратегію. Це і означає попереджуючий підхід, оскільки передбачувана реакція конкурентів впливає на стратегію підприємства.

Підприємство може вибрати відповідну стратегію на основі своєї оцінки реакції конкурентів з використанням аналізу очікуваної цінності. В процесі виявлення конкурентних переваг важливо визначити можливість виробника [2]. підприємства скористатися слабкістю конкурентів і можливостями маркетингу визначається сильними і слабкими сторонами самого підприємства. Проводиться глибокий аналіз виробництва, НДДКР, продажів, розподілу, розробки товарів і ресурсів для просування товарів, а також оцінюється достатність цих ресурсів, щоб скористатися існуючими і майбутніми можливостями. Необхідно виділити наступні етапи отримання підприємством конкурентної переваги [3]:

1. встановлення основи конкурентної переваги;
2. виявлення можливостей для переваг в конкуренції;
3. розробка конкурентних стратегій;
4. передбачення реакції конкурентів.

Перед інноваційним підприємством стоїть чотири основні стратегічні альтернативи: обмежене зростання, зростання, скорочення, поєднання. Після того, як керівництво розгляне наявні стратегічні альтернативи, воно звертається до конкретної стратегії. Щоб зробити ефективний стратегічний вибір, керівники вищої ланки повинні мати чітку, таку, що розділяється всіма концепцію підприємства і його майбутнього. Рішення повинне піддаватися ретельному аналізу і оцінці. Також необхідно виділити ряд чинників, що впливають на стратегічний вибір і дають рекомендації по використанню конкурентних переваг:

- а) орієнтуватися на нововведення:
 - продавати тим покупцям і через ті канали збуту, які пред'являють найбільш високі вимоги;
 - вишукувати покупців з потребами, що найважче задовольняються;
 - зробити нормою перевищення найжорсткіших регламентаційних бар'єрів або стандартів якості товарів;
 - мати джерела постачання передових технологій та обладнання;
 - встановлювати для себе визначних конкурентів як стимул до вдосконалення;

- б) своєчасно помічати назріваючі зміни:
- розкривати і висвічувати тенденції у вартості чинників;
 - підтримувати постійні стосунки з дослідницькими центрами і групами найбільш талановитих людей;
 - вивчати всіх конкурентів, особливо нових і незвичайних;
- в) удосконалювати взаємообмін з покупцями, посередниками, поставальниками, спорідненими галузями, розміщення усередині країни своєї діяльності;
- г) здійснювати обслуговування на ринку покупців, що мають міжнародний і багатонаціональний характер.

Слід виділяти чотири основні типи інноваційних стратегій конкурентної боротьби, кожен з яких орієнтований на різні умови економічного середовища і різні ресурси, що знаходяться у розпорядженні підприємства: волюнтна стратегія характерна для підприємств, що діють у сфері крупного, стандартного виробництва; патієнтна (нішева) стратегія типова для підприємств, що встали на шлях вузької спеціалізації; комутантна (приспосовання) стратегія переважає при звичайному бізнесі у місцевих (локальних) масштабах; експлерентна (піонерська) стратегія конкурентної боротьби пов'язана із створенням нових або радикальним перетворенням старих сегментів ринку.

Реалізація стратегії повинна спиратися на гнучку ринкову тактику. При розробці стратегічної лінії не можна передбачити всі можливі коливання поточної ринкової кон'юнктури, тому необхідні постійні тактичні рішення для забезпечення вибраного курсу розвитку.

Таким чином, порівняння концепцій формування стратегій по досягненню конкурентоспроможності інноваційного підприємства [1] показує, що викладені принципи розробки стратегій відносяться підприємству з різним науково-технічним потенціалом, рівнем конкурентоспроможності, цілями. Тому слід конкретні стратегії визначати виходячи з наявних можливостей підприємства, його цілей і конкретних умов діяльності, постійно проводити комплексні дослідження за визначенням шляхів досягнення його конкурентоспроможності і зміцнення конкурентного статусу.

Список використаних джерел

1. Лошенко І.Р. Основні підходи до реалізації потенційної конкурентоспроможності в умовах динамічності та мінливості зовнішнього середовища / І.Р. Лошенко // Регіональні перспективи. – 2015. – № 1. – С. 35-41.
2. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 20¹¹. – 227 с.
3. Шурыгин М.Н. Инновационные стратегии и контроллинг инновационных проектов на высокотехнологических предприятиях / М.Н. Шурыгин // Контроллинг. – 2015. – №3 (11). – С. 14-19.

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Існує безліч факторів середовища, які впливають на діяльність підприємства, хоча ефект їх впливу може бути не зовсім явним. Для того щоб залишатися прибутковими, організації повинні протистояти невизначеності обставин.

Під невизначеністю мається на увазі те, що часто рішення доводиться приймати без достатньої інформації про фактори середовища, і керівникам, які приймають рішення, важко передбачити зовнішні зміни. Невизначеність обставин підвищує ймовірність ризиків провалу обраної стратегії розвитку підприємства і ускладнює розрахунок витрат, пов'язаних з альтернативними стратегічними напрямками

Організації намагаються отримати уявлення про невизначені умови за допомогою аналізу, намагаючись звести численні фактори обстановки до моделі, яка буде зрозумілою і згідно з якою можна буде діяти.

Обставини, з якими стикаються організації, не однакові, тому їм відповідають різні рівні невизначеності, які можуть бути класифіковані на основі аналізу двох характеристик:

- ступеня простоти чи складності обставин;
- ступеня стабільності або нестабільності (динамічності) подій.

Невизначеність зовнішньої обстановки зростає із збільшенням динамічності або ж з ускладненням її умов. Ступінь динамічності зовнішнього середовища визначається темпом і частотою змін.

Сутність невизначеності проявляється в тому, що при наявності необмеженої кількості станів об'єктивних умов оцінки ймовірності настання кожного з цих станів неможливе через відсутність способів оцінки.

Критерій вибору рішень за цих обставинах визначається схильностями і суб'єктивними оцінками особи, яка приймає рішення. Завдання зводиться до зменшення невизначеності шляхом зведення її до умов ризику. Певну роль при цьому відіграє постановка таких питань:

1. Наскільки велика існуюча невизначеність?
2. Що слід зробити, щоб її зменшити?
3. Які витрати на її зменшення?
4. Який ступінь невизначеності в процесі здійснення деякого курсу?

Прийняття рішень за умов невизначеності характеризується тим, що неможливо однозначно передбачити їх наслідки. Тобто розглядувані варіанти будь-якої економічної діяльності є варіантами з різним (за величиною) рівнем сподіваного прибутку і характеризуються різною ймовірністю, що цей прибуток буде досягнуто власне на цьому сподіваному рівні.

Така непевність призводить до того, що прибуток стає випадковою величиною, деяку характеристику якої можна максимізувати лише за умови прийняття низки гіпотез та коли в підприємця наявна певна схильність (не-схильність) до ризику як міри (ступеня) невизначеності.

Говорячи про фактори, що визначають ризик, слід відмітити різне ставлення суб'єктів до ризику. Вплив цього фактору залежить від того, як люди можуть оцінювати пов'язані з ризиком результати.

Деякі не хочуть ризикувати, деяким це подобається, а ще інші байдужі до ризику. Людиною, не схильною до ризику, доцільно називати того, хто надає перевагу стабільному доходу, а не ризикованій роботі. Несхильність до ризику – найбільш поширене ставлення до нього.

На кожному етапі прийняття раціональних управлінських рішень існують різноманітні види ризиків, які необхідно врахувати та оптимізувати їхній рівень, що дасть змогу приймати ефективніші рішення з меншими витратами ресурсів та вищою ймовірністю їхньої реалізації.

Погоджуючись з тим, що поняття «ризик» і «невизначеність» взаємопов'язані, ставити між ними знак рівності, проте не можна.

Причому одна і та ж ситуація для однієї людини може бути ситуацією ризику, а для іншої — невизначеності, причому вона дуже легко може перейти з одного виду в інший.

Ризик прийняття неоптимального рішення в умовах, коли відомі всі вихідні дані і взаємозв'язок між ними, може бути пов'язаний:

- з помилками агрегування цих даних;
- з неправильно побудованою моделлю прийняття рішення;
- з неправильним алгоритмом застосування моделі прийняття рішення.

Для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень на підприємствах України необхідно:

- застосування сучасних технологій стратегічного управління;
- наявність автоматизованих систем підтримки і супроводу процесу прийняття управлінських рішень;
- чітко налагоджена технологія залучення і використання експертів;
- підвищення рівня освіти керівників всіх рівнів, що допоможе їм правильно прогнозувати настання ризикової події і прийняти відповідні заходи з метою зниження.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В. В. Вітлінський, П. І. Верчено. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.

М.О. Бойко
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ЛОГІСТИЧНА ТА МАРКЕТИНГОВА ІНФОРМАЦІЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Логістичне управління потоками на підприємстві має великий вплив на формування ефективних внутрішніх бізнес-процесів та його конкурен-

ті позиції на ринку. В теперішніх економічних умовах глобалізації та інформаційної свободі особливу роль відіграє керування економічними потоками.

Послідовна логістизація економічних потоків фірми веде до зростання її конкурентного потенціалу; зростання конкурентної переваги фірми підсилює необхідність більш повного використання інструментарію логістики [1, с. 378].

Організація логістики на підприємствах, у логістичних системах, логістичних ланцюгах поставок є істотним чинником організаційного забезпечення ефективного логістичного управління як у вузькому (управління переміщеннями матеріальних ресурсів), так і в широкому розумінні як сутність управління підприємством, філософія управління. Зростання значення організації логістики в ефективності логістичного управління відбувалося у безпосередньому зв'язку з масштабами поширення концепції логістики на процеси та сфери діяльності підприємства [2, с. 65].

Оскільки зараз ми знаходимось в умовах перевиробництва. Коли для споживача виходить на перший план не сам товар, а якість клієнтського обслуговування та строки доставки. Враховуючи це «логістичі та маркетингу застосовується система управління та планування розподілу продукції, яка дає змогу не тільки враховувати кон'юнктуру, а й активно впливати на неї. Ця система забезпечує стійкі зв'язки між постачанням, виробництвом, збутом, використовуючи елементи матеріального планування ресурсів. На першому рівні управління виробництвом здійснюється агреговане планування з використанням прогнозів та фактичних даних про замовлення. На другому рівні формують графік виробництва, складають специфікований план із зазначенням конкретних дій, кількості комплектуючих та готової продукції. На третьому рівні за допомогою системи матеріального планування ресурсів розраховують потребу в матеріальних ресурсах та виробничих потужностях під графік виробництва» [2]. Через наявність тісної залежності між маркетингом і логістикою науковці ввели поняття «логістика маркетингу», яке розглядається як «ключовий фактор успіху фірми в конкурентній боротьбі на ринку в умовах кризи збуту» [3, с. 199].

Логістику слід розглядати в контексті маркетингу, це частина маркетингу. Тому логістика не лише проголошує пріоритет споживачу, але і гармонізує інтереси постачальника і споживача. Вона орієнтується на задоволення попиту з мінімальними сукупними витратами, які супроводжують матеріальний потік, за рахунок організаційно-управлінських координуючих механізмів [1, с.49].

Керування матеріальними потоками прагне визначення параметрів та факторів детальної розробки траєкторії переміщення матеріалів, до яких належать: перелік матеріальних ресурсів, їх кількість, початкова точка, виробництво, кінцева точка, час. Вирішення багатьох соціально-економічних завдань підприємства лежить у площині ефективної системи реалізації товарів і послуг, яка залежить від асортименту продукції, що виробляється. Управління товарним асортиментом вимагає врахування впливу багатьох факторів [2].

Досить часто в процесі вивчення проблеми скорочення запасів використовують *ABC* та *XYZ* методи. Згадані методи ґрунтуються на так званому методі Парето (20/80, «великого пальця»), згідно з яким п'ята частина (20%) від всієї кількості об'єктів дає зазвичай приблизно 80% результатів. Відповідно внесок решти 80% становить лише 20% [3].

Серед основних переваг методу можна виділити простоту проведення та наочність результату. Основними недоліками є те, що при проведенні *ABC*-аналізу не враховується динаміка попиту на продукцію фірми та аналізується лише один показник; внаслідок випадковості у продажу товари можуть мігрувати із групи у групу (наприклад, товар групи А, потрапивши випадково у групу В, втратить необхідну увагу, і внаслідок цього з часом може переміститися у групу С і навіть бути вилученим); не враховується зв'язок між товарами під час прийняття рішення про їх вилучення.

XYZ-аналіз – метод, що здійснює оцінку стабільності певних об'єктів чи процесів (наприклад, стабільність продажу товарів, стабільність поведінки покупців, стабільність ефективності працівників тощо). Отже, даний метод дозволяє групувати товари підприємства залежно від попиту на них протягом певного проміжку часу.

Таким чином опрацювавши багато наукових ресурсів можна відзначити наступне: що маркетинг і логістика є єдиною наукою, яка є інструментарієм ефективного управління матеріальними і супроводжуваними їх іншими потоками. Саме використовуючи *ABC* і *XYZ*-аналізу в системі логістики управління запасами виробничого підприємства підсилює його позиції на ринку переваги і спонукає до ефективного управління товарним асортиментом. Що призводить до прискоренню товарообігу, зменшенню кількості товарів, зниженню ризику їх списання, мінімізації сумарних витрат, пов'язаних із запасами тощо.

Список використаних джерел

1. Альбеков, А.У. Коммерческая логистика [Текст]: учеб. пособ. / А.У. Альбеков, О.А. Митько. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 416 с.
2. Голиков, Е. А. Маркетинг и логистика [Текст]: учеб. пособ. / Е.А. Голиков. – М.: Издательский Дом «Дашков и К», 1999. – 412 с.
3. Дудар Т.Г., Волошин Р.В. Основи логістики http://cul.com.ua/preview/osn_logist_Dudar.pdf.

Науковий керівник: Ю.І. Паршин, д-р екон. наук, проф.

К.В. Болотова

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ФОНДУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Ринок праці є динамічною системою, постійно перебуває під впливом різних змінних, які тим чи іншим чином визначають його стан. Осно-

вними категоріями і водночас змінними ринку праці є наймані працівники, що уособлюють пропозицію праці, роботодавці, які є джерелом попиту на працю та заробітна плата, що виконує роль ціни на трудові ресурси. Саме заробітна плата має велике соціально-економічне значення: від її рівня залежить економічний стан країни, а отже і життя кожного громадянина.

Ще з часів А. Сміта сутність заробітної плати розглядається у нерозривному взаємозв'язку із поняттям “праця”: “Продукт праці є природною винагородою за працю, або його заробітною платою” [1]. Згідно із цим тлумаченням заробітна плата буде справедливою винагородою за працю у разі її відповідності фізичним, моральним, розумовим витратам праці, її якості та кількості, рівню складності та професіоналізму працівника, що є критеріями побудови оптимальної системи оплати праці. Саме орієнтація на людський фактор дозволяє підвищити ефективність праці та сприяє підвищенню рівня капіталізації організації.

Рівень ефективності, продуктивності та якості робіт може бути найрізноманітнішим для одних і тих самих завдань. У зв'язку з цим є логічним проведення диференціації заробітної плати відповідно до рівня виконання роботи. Працівник, який виконує роботу на більш високому якісному рівні, повинен отримувати вищу заробітну плату порівняно з працівником, який лише виконує стандартні вимоги й часто робить помилки.

У роботі пропонується удосконалення організації оплати праці за допомогою збалансованої системи показників результатів діяльності персоналу (табл. 1).

Таблиця 1

Система основних показників оцінювання результатів та витрат праці

Показники оцінювання результатів праці	Показники оцінювання витрат праці
1. Обсяг окремих видів виконаних допоміжних робіт	1. Кількість відпрацьованих людиною годин
2. Освоєння та виконання обов'язків відсутнього працівника, сумісництво професій	2. Кількість відпрацьованих людиною годин в надурочний час, а також у вихідні та святкові дні
3. Прискорення результатів роботи (прискорене введення об'єкта в експлуатацію, оперативна робота з інформацією та звітною документацією тощо)	3. Кількість відпрацьованих термінових виходів в неробочий час

Основним наступним питанням при розробці системи преміювання робітників підприємства є: розробка шкали преміювання і визначення бази преміювання. Така система оплати праці допоможе виявити ефективних і неефективних працівників, змотивує персонал до продуктивної праці.

Отже, щоб забезпечити залучення працівників до результатів діяльності підприємства та підвищити мотивацію і, що є ще більш важливим,

надати змогу персоналу перетворити залученість на продуктивність, підприємству слід використовувати нові інноваційні методи мотивування [2].

Таким чином, реформування системи оплати праці в трансформаційній економіці потребує подальшого системного аналізу її організації, вияву суперечностей та пошуку засобів ефективного впровадження на підприємствах.

Список використаних джерел

1. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів / А. Сміт. – М.: Соцекгіз, 1962. – 333 с.
2. Кроленко А.В. Проблеми реформування організації оплати праці в період трансформаційних перетворень в економіці // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2002. – №575. – С.133–139.

А.О. Бояринцева

Університет імені Альфреда Нобеля (г. Дніпро)

ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия и выполняет воспроизводственную, стимулирующую и контрольную функции. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Прибыль - важный источник расширения производства и других внутривладельческих потребностей.

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности полиграфического предприятия представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций. Она является объектом распределения и использования. Под распределением понимается направление ее в бюджет и по статьям использования на предприятии. Прибыль в обобщенном виде отражает конечные финансовые результаты деятельности организации и служит весьма значимой экономической характеристикой её работы [1.]

Прибыль (убыток) от реализации определяется как разница между выручкой от реализации полиграфической продукции в действующих ценах без НДС и затратами на ее производство и реализацию. Прибыль (убыток) от реализации основных фондов и имущества предприятий определяется как разница между выручкой от реализации этого имуще-

ства (за вычетом НДС) и остаточной стоимостью, скорректированной на коэффициент инфляции.

Чистая прибыль полиграфического производства, т.е. прибыль, остающаяся в его распоряжении, используемая им самостоятельно и направляемая на дальнейшее развитие самого предприятия и его деятельности определяется как разность между налогооблагаемой прибылью и суммой налога на прибыль, рентных платежей, налога на экспорт и импорт. Распределение чистой прибыли полиграфического производства отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

Прибыль от продаж является основной составляющей балансовой прибыли предприятия, поскольку отражает результат от регулярно осуществляемой деятельности по производству и реализации изделий (оказанию услуг), являющейся целью создания предприятия. На ее размер влияют уровень отпускных цен, себестоимость продукции, ассортиментные сдвиги в составе продукции. Прибыль от продаж растет, если в составе реализованной продукции повышается удельный вес высокорентабельных изделий [2.]

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют для оценки эффективности деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Показатели рентабельности отражают соотношения прибыли предприятия и факторов, которые являются предпосылками ее возникновения.

Комплексный анализ показателей рентабельности позволяет изучать и оценивать эффективность деятельности предприятий и использования вложенного в них капитала, определять финансовую устойчивость, разрабатывать оптимальные стратегические и тактические управленческие решения. Цель анализа прибыли и рентабельности состоит в выявлении резервов и путей повышения прибыли и рентабельности и обеспечения укрепления финансового состояния организации.

Чтобы проанализировать при каких хозяйственных ресурсах (активах), собственном и заемном капитале, экономическом потенциале достигнут конечный финансовый результат и как эффективно они используются, на практике полиграфические предприятия рассчитывают следующие показатели рентабельности:

– рентабельность активов (процентное отношение прибыли до налогообложения за определенный период к средней стоимости совокупных активов организации за тот же период);

– рентабельность собственного капитала (процентное отношение чистой прибыли к средней стоимости собственного капитала за аналогичные периоды);

– рентабельность расходов на оплату труда (процентное отношение чистой прибыли к сумме расходов на оплату труда); и др.[3.]

Использование различных показателей рентабельности позволяет не только оценить экономическую работу организации, но и оце-

нить отдельные стороны ее деятельности: эффективность использования отдельных видов ресурсов или затрат.

Список использованной литературы

1. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности-М.: ИНФРА, 2007. – 345с

2. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 415 с.

3. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник для ср. проф. образования / Под общ. ред. М.В. Мельник; Финансовая академия при Правительстве РФ. – М.: Экономика, 2009. – 320 с.

Научный руководитель: Е.А. Паршина, д-р экон. наук, проф.

В.П. Валиков

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
и моделирования бизнес-процессов
Университет имени Альфреда Нобеля (г. Днепро)*

В.П. Бондарь

*Заместитель директора по общим вопросам
Кременчугского института
ВУЗ «Университет имени Альфреда Нобеля»*

И.Г. Куренная

*ст. преподаватель кафедры экономики и управления предприятием
Днепропетровского национального университета
имени Олеса Гончара*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УКРАИНЕ

В исследовании занятости трудовых ресурсов важна роль принадлежит теоретическому осмыслению исходных категорий и понятий, которые для экономической науки в определенном смысле стали традиционными, число таких категорий и относятся трудовые ресурсы, которые определились как трудоспособное население в способном к труду возрасте, что свидетельствовало о развитии количественного подхода к понятию трудовые ресурсы, т.е рассмотрение их как совокупности индивидов с учетом демографических признаков (пол, возраст).

Такой точки зрения придерживались отечественные ученые: Литвяков П.П, Курмай М.В, Суханов Н.Н, Долишний М.И, Багрова И.В и др.

И.В Багрова уточняет это понятие опираясь на понятия “рабочий возраст”, как законодательно установленные в государстве возрастные границы отнесения конкретной части трудоспособного населения к контингенту трудовые ресурсы

Следует отметить, что предметом данного исследования является трудоспособное население в рабочем возрасте.

В международной статистике(по методологии ООН) деление населения осуществляется следующим образом:

- до рабочее население 0-14 лет;
- рабочее население 15-65 лет;
- вне рабочее население 65 лет;

В Украине согласно пенсионной реформе 2017 года для женщин границы рабочего возраста установлены в пределах от 16 до 60 лет, а для мужчин от 16 до 65 лет.

Границы рабочего возраста устанавливает государство в зависимости от продолжительности жизни.

Трудовые ресурсы самостоятельная экономическая категория. В тоже время это и исходные демографические, экономические, социологические и статистические категории соответствующих научных дисциплин, так как трудовые ресурсы - часть населения страны обладающая необходимым развитием, здоровьем, образованием, культурой, способностями, квалификацией, профессиональными знаниями для работы в сфере общественно - полезной деятельности, находящаяся в рабочем возрасте, а частью и за его пределами (работающие подростки и пенсионеры)

Изучение эффективного использования трудовых ресурсов осуществляется на трёх уровнях:

- макро уровень(страна);
- мезо уровень(область);
- микро уровень(населенный пункт);

В зависимости от степени интегрирования в экономику страны на именные изучены процессы занятости на микроуровне.

По месту в общественном разделении труда и функциональному значению, населенные пункты разделяются на городские и сельские. Это обусловлено отличием в характере производства и человеческой деятельности.

Жизнедеятельность населения в городских населенных пунктах связана с развитием и размещением производственных предприятий, объектах строительства, транспортной и социальной инфраструктуры и т.д., а в сельских поселениях - в основном с использованием земли, развитием и размещением сельскохозяйственного производства.

События 2014, требования международного валютного фонда о свободной продаже земли, отсутствие национальной программы и поддержки сельского хозяйства, отрицательно повлияли на трудовые ресурсы в селе, они катастрофически сокращаются, более 1 500 сельских поселков прекратили свое существование, в селах в основном проживает население пенсионного возраста, молодежь уезжает в город или за границу.

Резкое снижение рождаемости привело к тому, что такие мегаполисы как Днепропетровск, Харьков, Одесса потеряли статус городов миллионов.

1991 году, население Украины составляло 52 250 000, а согласно переписи населения 1929 году, население Украины составляло - 81 195 000. В настоящее время население Украины составляет около 42 000 000.

В Украине и городах на 2005 год было сконцентрировано 68-4% всего населения, а на 2017 год – 76,8%.

Городское население размещено довольно не равномерно , особенно высокая сосредоточенность населения в Днепропетровской, Запорожской, Харьковской, Одесской областях.

Так как самый высокий удельный вес городского населения наблюдается в индустриальных областях – 76-90%, то проблемы функционирования рынка труда целесообразно изучать на примерах высокоурбанизированных областей и крупных технополисов.

Проблемы усложнения функционирования рынка труда в новых экономических условиях характерны для всех городов. Одной из проблем, связанных с информированием Украинской экономики, эффективное использование трудовых ресурсов, которые будучи главным элементом производства функционируют не изолированно, а не разрывные связи с его вещественными элементами производства. Поэтому повышение эффективности использования трудовых ресурсов следует считать составной частью единого процесса общественного производства.

Кабинет министров Украины не принимает эффективных мер по оттоку трудовых резервов за границу, нет четкой программы экономического развития на ближайшее пятилетие.

Безработица (более 20%), теневая экономика (Более 40 %), низкая заработная плата, военный конфликт, вынуждает население искать работу в не Украины:

- Польша 1,5 миллиона;
- Россия более 1 миллиона.

А это наносит огромный экономический ущерб, влияет на безопасность государства, способствует процветанию коррупции кременогенной обстановки.

Несмотря на возрастание внимания к трудовым ресурсам на Украине еще не удалось создать единую систему регулирования способную обеспечить эффективное использование и воспроизводство трудовых ресурсов.

Список использованной литературы

1. Долішній І.І – потенціал і зайнятість і ринок праці/ теорія і практика/- Львів, 1997, 340 стр.
2. Заяц Т. Територіально-отраслеве управління сфери виробства робочої сили України/ Экономика Украины/ 1997, -№7 стр.36-42
3. Амоша А.І Територіальний підхід к управленню соціальним розвитком регіону. Донецьк: НЭП НАН України. – 2000. Стр. 257-259.
4. Онищенко В. Экономическое регулирование воспроизводства рабочей силы / Экономика Украины/ 2007, -№4 стр.94
5. Моргунов Ф. Куда идешь Украина?. Стр 99-100. Полтава “Полтавский литератор” 2005 г.

В.П. Валіков
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки
та моделювання бізнес-процесів
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)
Д.І. Кузьмін
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)
Т.М. Каишалаєв
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Реформування підприємства – тільки перший крок процесу розвитку, створення для цього процесу «стартового майданчика», на якому положення підприємство стійке, а запуск руху до стратегічних орієнтирів забезпечений хоч би мінімальними ресурсами.

Основне завдання управління стратегічним розвитком підприємства в програмному підході – розробка довгострокових елементів програми : концепції і стратегії.

Особливий аспект концепції – розвиток технологічного комплексу підприємства. Стратегічні принципи розвитку технологічного комплексу не повинні передбачати відмову від використання існуючих профілів виробництва [3]. Проте необхідно розглядати їх не в якості обмежувальної умови, що диктує господарську спеціалізацію підприємства, а як потенціал для розвитку нових господарських напрямів на основі максимально можливої технологічної спадкоємності.

Взаємозв'язок технологій з певними ринками і їх сегментами, що обслуговуються за допомогою цих технологій, формує стратегічні зони господарювання, набір яких має бути, по-перше, оцінений і, по-друге, реструктуризований за наявними в теорії стратегічного менеджменту критеріями привабливості, синергізму, стратегічної гнучкості і іншими.

Особливе значення мають питання організаційної концепції: зміни організаційної структури підприємства у зв'язку з реструктуризацією майнового комплексу і диверсифікацією виробництва, інтеграції підприємства з іншими господарюючими суб'єктами в цілях формування єдиної системи стратегічних зон господарювання, реалізації спільних ринкових стратегій, посилення технологічного потенціалу, оптимізації фінансових потоків.

Концепція повинна містити опис тих засобів, які будуть використані для реалізації процесу стратегічного розвитку. Можливе використання трьох типів засобів [4]:

1. організаційних – створення нових структур як усередині підприємства, так і поза ним: створення нових підрозділів, дочірніх організацій, асоціацій, холдингів, злиття з іншими підприємствами та ін., - а також зміна існуючих структур і нормативно-правового забезпечення діяльності;
2. економічних – розподіл ресурсів між підрозділами, зокрема, складання і виконання бюджетів підрозділів і бюджетів реалізації проєктів;

3. педагогічних – формування нової якості кадрового потенціалу підприємства шляхом підвищення кваліфікації і перепідготовки.

У концепцію програми стратегічного розвитку рекомендується також включати питання забезпечення стратегічної стійкості підприємства, зокрема, вирішення наступних стратегічних завдань [1; 2, с. 116]:

– розробка інноваційних бізнес-ідей і формування сучасної організаційної культури, що дозволяють досягти стратегічної конкурентоспроможності підприємства;

– розробка і впровадження інноваційних технологій, що забезпечують виробництво товарів з принципово новими споживчими якостями, що не мають аналогів за кордоном, а отже, що дозволяють завоювати певні частки ринків;

– на внутрішньому ринку – відмова від використання залишкового попиту і перехід до створення своїх ринків – розвитку у потенційних покупців нових потреб, для задоволення яких можливо використати тільки продукцію або послуги, вироблювані тільки за допомогою технологій, наявних тільки на цьому підприємстві;

– націленість діяльності по технічному і інвестиційному проектуванню на забезпечення значення критерію «ціна/якість» на світовому рівні для будь-якого продукту.

Таким чином найважливішою частиною концепції і стратегії програми є питання підвищення інвестиційної привабливості підприємства і розробки принципів інвестиційної політики. Тим самим звужується поле для реально ефективного інвестування і свідомо відкидаються проекти, які в реальній ситуації можуть принести значний ефект, але ефект, опосередкований через існуючі виробництва шляхом збільшення їх обсягів продажів.

Список використаних джерел

1. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: научное издание / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. – Х.: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 256 с.

2. Крук М. Разработка корпоративных стратегий компании / М. Крук // ЭКО. – 2015. – № 6. – С. 112-117.

3. Минцберг Г. Стратегический процесс: пер. с англ. / Г. Минцберг, Д.Б. Куинн, С. Гошал; под. ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.

4. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства. / О.М. Тридід. – Х.: ХДЕУ, 2012. – 364 с.

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ КОМП'ЮТЕРНОЇ МЕРЕЖІ

Зі зміною економічних реалій сьогодення глобальна інформатизація як технологічна основа активізації глобальних процесів в усіх регіонах світу не лише забезпечує доступ усім категоріям членів сучасного суспільства до його інформаційних ресурсів, але й залучає їх також до активної участі в інформаційних обмінах, масового розвитку процесів інфотворення. Інформаційні можливості сучасності обумовлюють зростання соціальної активності членів суспільства. Ця активність виражається сьогодні в реалізації можливостей, що з'являються у зв'язку з розвитком інформатизації, у дедалі більшої кількості людей для самовираження, обміну соціальним досвідом, для вдосконалення соціальної структури суспільства, діяльності, спрямованої на особисте вдосконалення й прогресивний розвиток суспільства [1].

Єдиний інформаційний простір (ЄІП) для різних систем може суттєво відрізнятись. Для певної системи його можна характеризувати, зокрема, такими параметрами: види інформаційних ресурсів, якими можуть обмінюватися об'єкти системи (текстова, графічна інформація, бази даних, програми, аудіо-відеоінформація тощо). Кількість об'єктів, які інформаційно взаємодіють в системі, територія, на якій розташовані об'єкти, що охоплені єдиним інформаційним простором (весь світ, територія країни, регіону, району, міста).

Правила організації обміну інформаційними ресурсами між об'єктами (обмін типу «клієнт-сервер», «точка-точка», маршрутизація, протоколи обміну тощо), швидкість обміну інформаційними ресурсами між об'єктами, типи каналів обміну інформаційними ресурсами між об'єктами (провідний, оптоволоконний, супутниковий канал) тощо, є необхідними ресурсними складовими.

Ефективний інформаційний простір може бути створений і почне розвиватися на основі відповідної державної інформаційної політики, що забезпечить поступове прямування країни до побудови інформаційного суспільства. Цей рух повинен спиратися на новітні інформаційні, комп'ютерні, телекомунікаційні технології і технології зв'язку, розвиток яких призводить до бурхливого розвитку відкритих інформаційних мереж, насамперед Інтернет, що дає принципово нові можливості міжнародного інформаційного обміну і на його основі трансформації різноманітних видів людської діяльності [2].

Приватне підприємство «Технічна компанія Мега» працює на ринку глобальних комп'ютерних мереж та інтернет-технологій з осені 1999 року.

Основні напрямки діяльності – надання організаціям та фізичним особам доступу до мережі Інтернет по комутованим та виділеним лініям, розміщення веб-серверів, розробка і реалізація комерційних та некомерційних проектів із використанням мережі Інтернет.

З червня 2002 року ПП «Технічна компанія Мега» розпочала реалізацію проєкта з побудови загальноміської комп'ютерної мережі із виходом в Інтернет.

Підприємство не є фінансово стабільним і має нестійкий фінансовий стан, з причини збитковості операційної діяльності та доходу від операційної діяльності. Для приватного підприємства «Технічна компанія Мега» у якості варіанту структурізації програми виробництва реалізується здебільшо змінний обсяг виробництва при постійній чисельності робочої сили.

При такому варіанті планування обсяги виробництва змінюються залежно від попиту, але чисельність робочої сили залишається стабільною. Диспропорції між обсягом виробництва та чисельністю робочої сили регулюють організацією понадурочної роботи, наданням відгулів або передачею частини обсягу робіт субпідрядникам.

Підприємство зацікавлено також у діяльності, пов'язаній з використанням або створенням певної інформаційної технології.

До такого роду діяльності можна віднести розробку програмних додатків, створення інформаційних систем, розгортання ІТ-інфраструктури.

В ході дослідження підприємству запропоновано зробити оцінку реалізації конкретного ІТ-проєкту, а саме проєкту будівництва локальних кабельних комунікацій.

Економічна ефективність ІТ-проєкту може бути розрахована на різних стадіях життєвого циклу інформаційної системи, а саме: на стадії ініціювання розробки, стадії проєктування, стадії створення, стадії впровадження і експлуатації інформаційної системи. Залежно від цього отримують різний характер розрахунків, спосіб їх проведення, ступінь деталізації [3].

Орієнтуючись на життєвий цикл даного ІТ-проєкту, підприємству запропоновано використовувати апостеріорний підхід, який об'єднує методи безпосередньої оцінки результатів впровадження інформаційних систем на етапі експлуатації.

Дані методи враховують різні ключові фактори до і після впровадження інформаційної системи та порівняння результату із затраченими зусиллями на реалізацію проєкту впровадження системи і надалі.

Список використаних джерел

1. Бузова Н. Н. Проблемы развития народнохозяйственного информационного комплекса // Современные средства информатики / Н.Н. Бузова М.: Наука, 1986. – С. 277–282.

2. Карпачев И. И. Классификация компьютерных систем управления. 2000. <http://www.interface.ru/>

3. Гудкова К. Ю. Методи та підходи до оцінки ефективності ІТ-проєктів // Економічний вісник Донбасу. – № 3(45). – 2016. – С. 193–196.

РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Хлібопекарська промисловість України являється однією з основних галузей харчової промисловості.

Основним показником роботи підприємств є собівартість продукції, її рівень відображає досягнення та недоліки роботи підприємства [1].

Об'єктом дослідження виступило приватне акціонерне товариство «Дніпропетровський хлібозавод № 9».

Аналіз результатів первинної статистичної обробки балансових звітів та звітів про фінансові результати діяльності ПрАТ «Дніпропетровський хлібозавод №9» за 2013 – 2016 роки показав, що для активів підприємства при рості валюти балансу характерні процеси нарощення структурної частки мобільних коштів за рахунок зростання дебіторської заборгованості [2].

Аналіз результатів вторинної (коефіцієнтної) статистичної обробки балансових звітів та звітів про фінансові результати діяльності підприємства за 2013 – 2016 роки показує, що значення коефіцієнтів загальної ліквідності та строкової ліквідності відповідає нормативним вимогам, але коефіцієнт абсолютної (моментальної) ліквідності нижчий за норму. Значення коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості у 2016 році наблизилося до норми. Це означає, що власний капітал може бути спрямований на інтенсифікацію діяльності підприємства.

Аналіз рентабельності активів та власного капіталу ПрАТ «Дніпропетровський хлібозавод № 9» показав, що такі показники, як ресурсовіддача активів в чисту виручку та фондovіддача основних засобів знаходяться на стабільному високому рівні.

За результатами економічної діагностики підприємства ПрАТ «Дніпропетровський хлібозавод №9» у 2013 – 2016 роках, основною проблемою розвитку підприємства є підвищення рентабельності власного капіталу до норми альтернативної доходності інвестиційного капіталу на ринках України (13 – 16% річних).

Основним шляхом вирішення проблеми з врахуванням обмежень на ціну продажу хліба є зниження собівартості виробництва.

Аналіз виробничої та повної собівартості продукції в ПрАТ „Дніпропетровський хлібозавод № 9” показує, що все більшу вагову частку займає складова – матеріальні витрати, оплата праці персоналу + виплата в фонди соціального страхування та витрати на збут за рахунок скорочення часток всіх останніх складових собівартості.

В якості основних шляхів зниження собівартості продукції ПрАТ «Дніпропетровський хлібокомбінат № 9» пропонується технічне переоснащення виробництва новими високопродуктивними роторними печами «Циклон» виробництва ЗАТ НВП «Восток» на газовому паливі з продуктивністю 5000 кг хліба за зміну [3].

За даними балансових звітів були розроблені прогностні моделі, які мають високий коефіцієнт детермінації, для імобілізованих засобів (необоротних активів), мобільних засобів (оборотних активів), запасів, наявності власних оборотних коштів та довгострокових позик, за допомогою яких виконано прогнозування на майбутній період.

Список використаних джерел

1. Солошонок А.Л. Основні аспекти сучасного розвитку підприємств хлібопекарської галузі України / А.Л. Солошонок, А.Ю. Мамочка [Електронний ресурс].
2. Офіційний сайт Smida [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>
3. Офіційний сайт ЗАТ НВП «Восток» (Россия) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vostok.ru>

С.В. Дубінський

*канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Незалежно від підходів і теорій інноваційного розвитку конкурентоспроможність окремого підприємства чи господарства країни в цілому формується під впливом інноваційного процесу. Тому в суспільстві треба формувати мислення, яке направлене на оновлення, прийняття змін, держава, в свою чергу, повинна стимулювати інноваційний розвиток.

При розгляді теорій інновацій важливо також звернутися до різних трактувань самого поняття «інновації». Наприклад, згідно із [2], інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. Заблоцький Б.Ф. під інноваціями розуміє процес формування нового мислення, створення, розробки, впровадження у виробниче використання і розповсюдження нового технічного, товарного, системного, соціального, екологічного та іншого рішення (новації), яке задовольняє визначену виробничу, соціальну потребу чи національний інтерес [3]. Хартман А. визначає інновації як впровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів чи виробничих процесів [4]. Взагалі поняття було вперше введено економістом австрійського походження Й. Шумпетером, який працях “Цикли ділової активності” та “Теорія економічного розвитку” інноваціями називав процеси науково-технічних змін задля створення й використання нових видів споживчих товарів, виробни-

чих і транспортних засобів, нових ринків і форм організації промисловості. При створенні інновацій ним виокремлено три стадії: винаходи, нововведення, дифузію [5].

Якщо узагальнити, то всі автори приходять до того, що інновації виникають в результаті творчої діяльності і призводять до змін у процесі виробництва.

Виокремлюють сім типів інновацій залежно від їх походження (виникнення, утворення, появи) [6, с. 103]:

– базовані на фундаментальних наукових знаннях та їх результати широко застосовують в народному господарстві;

– базовані на наукових дослідженнях, але використовуються в обмеженій сфері;

– розроблені з використанням технічних знань, які вже існують і мають обмежену сферу використання;

– ті, що входять до комбінації різних типів знань в одному виробі;

– новий продукт, що використовується, в різних (нових) сферах;

– новинки, що є технічно складними;

– застосування техніки чи методів, що вже відомі, у новій галузі.

Богашко пропонує розглядати поняття «інновації» у трьох аспектах:

1) широке значення: будь-яка зміна, що підвищує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання;

2) вузьке значення: процес трансформації наукових досягнень у виробництво;

3) інновація, що впроваджена в господарську практику [1].

На інвестиційні процеси в інноваційний розвиток значний вплив має кредитно-грошова політика та інституціональна організація суспільства. Крім того, важливими є людський капітал та готовність до сприйняття нового як споживачами, так і виробниками.

Аналізуючи ситуацію в Україні, бачимо, що станом на 2017 рік Україна займає 42-ий рядок із 50 країн в рейтингу інноваційних економік світу, що складений агенством Bloomberg. При цьому, за продуктивністю праці Україна зайняла останнє місце, а по виробництву товарів з високою додатковою вартістю – 49-те. Є і сильні інноваційні характеристики: кількість дипломованих спеціалістів, патентна активність. Але низька ефективність економіки заважає піднятися у рейтинговому списку вище. Також Україна відстає в інноваційному розвитку із-за слабких зв'язків між інститутами, бізнесом та виробництвом, із-за низького рівня комунікацій, недостатньо розвинутих технологій, та орієнтації на експорт сировини замість власного індустріального виробництва. Потрібні розробка інноваційної інфраструктури чіткі механізми регулювання, новий погляд на інтелектуальну власність, кредитна політика для підтримки бізнесу, залучення інвестицій та нових західних технологій, заснування власних дослідницьких центрів.

Список використаних джерел

1. Богашко О.Л. Еволюція теоретичних підходів до інноваційного розвитку в економічній науці / О.Л. Богашко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – №2. – С.23-29.

2. Закон України «Про інноваційну діяльність» №40 від 04.07.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 882–892.

3. Заблоцький Б. Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: навч. посібник / Б. Ф. Заблоцький. – Львів : Новий Світ – 2000, 2007. – 456 с.

4. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності : навч. посібник / І.А. Павленко. – К. : КНЕУ, 2006. – 204 с.

5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Эксмо, 2007. – 386 с.

6. Федотова Ю. В. Формування технологічної квазіренти в умовах інноваційної діяльності / Ю. В. Федотова // Бизнес-информ. Т. 2. – 2009. – № 11. – С. 103–104.

О.В. Дяченко

*асистент кафедри обліку та оподаткування Копчикова І.В.,
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*

ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ СТАТИСТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ

Не тільки для статистичного спостереження, а й для будь-якої сфери діяльності першочерговою проблемою є інформаційне забезпечення. Статистичне спостереження – планомірний, науково організований процес збирання даних щодо масових явищ та процесів, які відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя України та її регіонів, шляхом їх реєстрації за спеціальною програмою, розробленою на основі статистичної методології [1, с. 89].

Вивченням статистики й, зокрема, різних видів статистичного спостереження займалися такі вчені як В.С. Немцінова, С. Г. Струмиліна, В. І. Хотинський, В. Н. Старовський, А. Я. Боярський, Б. С. Ястремський, Л. В. Некраца, Сергеева та ін [1, с. 31].

Статистичне спостереження проводиться відповідно до плану статистичного спостереження, що містить програмно-методологічні та організаційні питання. Програмно-методологічна частина плану – це визначення мети, встановлення об'єкта та одиниць спостереження, складання програми спостереження. Мета спостереження — отримання статистичних даних, які є підставою для узагальнення характеристики стану та розвитку явища або процесу з визначенням відповідної закономірності. Об'єкт спостереження — це сукупність явищ, що вивчається в процесі спостереження. Одиниця статистичного спостереження — це складовий елемент об'єкта спостереження, носій ознак, що підлягають реєстрації в процесі даного спостереження. Програма спостереження — це перелік питань, на які планують дістати відповіді в процесі спостереження відносно кожної одиниці спостереження.

Організаційна частина плану статистичного спостереження являє собою перелік заходів, які забезпечують успішне виконання роботи зі

збирання й обробки матеріалів. Місцем спостереження вважають пункт, де безпосередньо реєструються ознаки окремих одиниць сукупності. Час спостереження — це час, до якого належать дані спостереження [2, с. 45].

Спостереження є фундаментом статистичного дослідження. В процесі спостереження формуються дані, які на наступних етапах підлягають обробці і аналізу. Якщо статистичне спостереження проведено недбало, з порушенням вимог статистичної методології, а одержані відомості недостовірні, то, як би добре вони не були опрацьовані, результати статистичного дослідження будуть низької якості, і не відобразатимуть дійсного стану явищ і процесів, оскільки недоліки первинних матеріалів не можуть бути усунуті навіть найбільш досконалою їх обробкою.

Статистичне спостереження здійснюється в три етапи:

1) підготовка спостереження — найвідповідальніший етап, оскільки тут постають і вирішуються основні методологічні і організаційні питання: хто, де, коли проводить спостереження і що для цього необхідно. Тобто на першому етапі складається докладний план статистичного спостереження.

2) Реєстрація статистичних даних. На цьому етапі здійснюється безпосередній процес збирання даних, який потребує чіткої взаємодії, координованості всіх виконавчих служб. Від якості збирання залежать точність, повнота, вірогідність та своєчасність статистичної інформації.

3) Контроль за правильністю збору і реєстрації. Цей етап передбачає контроль та накопичення даних спостереження, а також їх збереження. На цьому етапі відпрацьовується система оперативного доступу та пошуку необхідних даних [3, с. 44].

З погляду організації статистичного спостереження розрізняють три основні організаційні форми спостереження: звітність, спеціально організоване статистичне спостереження та реєстри. Звітність — це форма спостереження, за якої кожний суб'єкт діяльності регулярно подає дані в державні органи статистики та відомства у вигляді документів (звітів) спеціально затвердженої форми. Спеціально організовані статистичні спостереження охоплюють ті сторони суспільного життя, які не відобразились у звітності. До них належать переписи, одноразові обліки, спеціальні обстеження, опитування.

При організації та проведенні статистичних досліджень також виникають помилки, тому статистична інформація, яку одержують в процесі статистичного спостереження, підлягає перевірці та контролю. Перевіряється як повнота охоплення одиниць сукупності, так і повнота і правильність заповнення формулярів. Розбіжність між записами у формулярі та реальними значеннями ознак має назву помилки спостереження. Розрізняють помилки реєстрації та помилки репрезентативності. Помилки реєстрації виникають в наслідок неправильного встановлення факту або помилкового запису у формулярі. Вони поділяються на випадкові та систематичні. Помилки репрезентативності виникають лише при проведенні несучільних спостережень і зумовлюються тим, що обстежується тільки частина сукупності. Такі помилки є об'єктивними, їх можна кількісно оцінити та врахувати.

Отже, статистичне спостереження є невід’ємною й необхідною складовою частиною нашого повсякденного життя, саме тому потрібно правильно збирати дані, перевіряти їх, щоб отримати бажаний, правильний та достовірний результат спостережень.

Список використаних джерел

1. Про державну статистику: Закон України станом на 17 вересн., 1992 № 2614-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 43. – С. 608.
2. Герасименко С. С., Головач А. В., Єрина А. М. та ін. – “Статистика”; За наук. ред. д-ра екон. наук С.С. Герасименка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 467 с.
3. Статистика: навч. посібник / А. Т. Опря. – К: Центр учбової літератури, 2011. – 448 с.

М.О. Евтеев

Університет імені Альфреда Нобеля (г. Дніпро)

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ

Основная сложность применения систем нематериальной мотивации заключается в том, что для каждого конкретного коллектива необходима определенная корректировка стандартных схем. Существуют общие принципы, действенные в большинстве случаев, однако чтобы мотивация была действительно эффективной, следует подстраивать ее под интересы конкретных работников. Получается, что сколько людей – столько и способов мотивации следовало бы предусмотреть, так как даже восприятие одних и тех же ситуаций у работников совершенно разное. Для одного сотрудника весомой мотивацией может служить словесное поощрение начальства, а для другого это выглядит естественным признанием его хорошей работы. Индивидуализация систем и способов мотивации, конечно же, не представляется возможной, особенно если в подчинении находится большое количество сотрудников. По этой причине многие руководители ограничиваются усредненными моделями мотивации, с учетом того положения, которое занимает работник, и его основных потребностей.

Наиболее простые схемы применимы к работникам низшего звена, выполняющим какие-либо вспомогательные функции. С увеличением степени ответственности сотрудника растут требования к эффективности его работы, соответственно, особое внимание уделяется мотивации управленческого звена компаний. Для менеджеров среднего и высшего звена обычно вырабатываются свои методы мотивации (как материальной, так и нематериальной), так как от их организаторских способностей напрямую зависит работа других людей. Системы мотивации для людей, занимающих разную ступень должностной иерархии, должны быть различны

и по той причине, что в зависимости от продвижения по служебной лестнице, у человека меняются и критерии к мотивации.

Нематериальная мотивация включает в себя системы поощрения, не предполагающие выдачу сотрудникам материальных и безналичных средств. Это отнюдь не означает, что компаниям не потребуется вкладывать финансовые средства в реализацию методов нематериальной мотивации. Для серьезных компаний недопустимо наличие субъективных факторов при определении мотивации и механизмов поощрения. Основополагающим принципом должна являться максимальная объективность и прозрачность, а критерии оценок работы сотрудников нужно определить изначально и проинформировать о них персонал. Если механизмы поощрения постоянно варьируются без каких-либо оснований, это будет дезорганизовывать работу сотрудников и вызывать недовольство.

Цель нематериальной мотивации достаточно проста: повысить заинтересованность сотрудника в своей работе, которая отразится на повышении производительности труда и, соответственно, на увеличении прибыли компании. Нематериальная мотивация в виде участия в совместных корпоративных мероприятиях способствует формированию здоровой атмосферы в коллективе, что также отражается на общей работоспособности персонала и на его желании внести свой вклад в общее дело. Однако помимо формального подхода к использованию нематериальной мотивации лишь с целью последующего получения прибыли, многие руководители делают основную ставку на воспитание корпоративного духа в коллективе и на повышение самооценки сотрудников.

Методы нематериальной мотивации могут применяться к конкретному сотруднику либо реализовываться безадресно. К адресной нематериальной мотивации относится, в частности, поздравление сотрудника с днем рождения от руководства и членов коллектива. Это могут быть также различные формы поощрения в виде подарков по важному поводу и материальная помощь в случаях тяжелой болезни или смерти родственников сотрудника. К адресной мотивации относится также словесное поощрение работника за качественно выполненную работу.

К безадресной мотивации относится проведение совместных корпоративных мероприятий, а также предоставление различных льгот – социального пакета. На сегодняшний день соцпакет является одним из самых эффективных способов мотивации сотрудников: это организация бесплатного питания, медицинская страховка, оплата транспорта и мобильной связи, льготные или бесплатные путевки в санаторий по состоянию здоровья, а также возможность повысить квалификацию или пройти обучение за счет фирмы.

К методам нематериальной мотивации можно отнести создание оптимальных условий труда для сотрудников: установку нового компьютерного оборудования, создание удобных рабочих зон для персонала, улучшение дизайна помещений, установку современных систем кондиционирование и отопления и др.

Подводя итоги, можно сделать абсолютно очевидный вывод о необходимости использования методов как материального, так и нематериального поощрения для успешной деятельности любой фирмы.

Список использованной литературы

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг / Перевод с англ. под ред. С.К. Мордовина. – 8-е издание. – СПб.: Питер, 2004. – 687 с.
2. Крушельницька О.В. Управління персоналом: навч. посібник. – Видання друге, перероблене й доповнене / Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. – К.: «Кондор». – 2010. – 308 с.
3. Черненко В. Інноваційна праця та мотиваційні основи її розвитку / В. Черненко // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 6. – С. 30–34.

Д.О. Іванчук

*асистент кафедри обліку та оподаткування Копчикова І.В.,
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРІОРИТЕТНОСТІ НАВЧАННЯ НАД РОБОТОЮ СЕРЕД СТУДЕНТІВ 3–4 КУРСІВ

Сучасному суспільству потрібна якісна освіта на масовому рівні, яка буде в змозі задовольнити вимоги як споживача, так і виробника матеріальних цінностей і духовних благ. В реальному житті в різних країнах ці форми навчання реалізуються по-різному, і не рідко ознаки певної форми навчання на практиці дуже суттєво відрізняються від теоретичної бази. Тому спочатку потрібно дати оцінку теоретичним засадам кожної з форм, а вже потім оцінити як вони реалізуються в реаліях нашого життя і встановити яка краще дає змогу оволодіти знаннями дисципліни, яка нас цікавить.

Останнім часом все більше студентів йдуть працювати. Хтось хоче придбати досвід роботи за спеціальністю, який дуже цінується у великих компаніях, комусь просто потрібні гроші, хтось починає підробляти вже з першого курсу, хтось замислюється про роботу ближче до закінчення університету. Студентам, які навчаються на вечірньому або заочному відділеннях, простіше знайти роботу, яка не заважала б відвіданню і співпадала з графіком навчання. Це вигідно у фінансовому плані, корисно для майбутньої роботи і досвіду, практичних знань, стажу, професійних відносин. Важливо і те, що заочне навчання коштує значно менше, ніж денне. А мінус заочної форми - недостатня якість отриманих знань. Адже самостійно вчити матеріал досить складно. Набагато ефективніше, коли викладач ґрунтовно пояснює ту чи іншу дисципліну. У ході дослідження було виявлено такі тенденції серед студентів щодо того, якій формі навчання вони віддають перевагу:

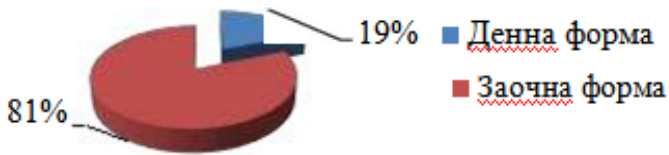


Рис. 1. Співвідношення студентів, відносно того, якій формі навчання вони віддають перевагу

Участь в опитуванні взяло 100 студентів, серед яких 81 % надають перевагу денній формі навчання і 19 % – заочній формі. Наступне запитання, яке розглядалося у ході дослідження було: «Чи хотіли б Ви мати індивідуальний графік навчання?». У даному опитуванні також прийняли участь 100 студентів. Більшість студентів хотіли б отримати індивідуальний графік навчання (рис. 2).

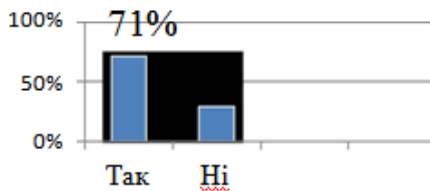


Рис. 2. Бажання студентів отримати індивідуальний графік навчання

Основною причиною цього є те, що всі студенти окрім навчання працюють, оскільки в країні низький рівень стипендій і висока плата за навчання. Відповідно студенти надають перевагу не навчанню, а роботі. Оскільки вважають, що досвід і практичні навички, які вони здобудуть, в майбутньому їм дадуть більше користі, аніж здобуті під час навчання теоретичні знання. Але, все таки, для більшості студентів головним пріоритетом залишається навчання (рис. 3).

Серед працюючих найбільше студентів, які навчаються за рахунок бюджету держави. Студенти комерційних вузів працевлаштовуються набагато рідше. Явно більше працюють ті, хто навчається в місці проживання сім'ї. Щоправда, помічено, що такі студенти вважають за краще жити окремо від своїх батьків. Вірогідність знайти цікаву роботу знижується у тих молодих людей, які живуть у малих населених пунктах.

Складність навчання знижує ймовірність поєднання роботи і навчання. Помічено, що студенти найпрестижніших вузів і факультетів починають працювати ближче до третього курсу.

Отже, результатами даного дослідження є те, що студенти бажають навчатися на денній формі навчання, але хотіли б при цьому отримати індивідуальний графік задля того аби поєднати навчання і роботу.

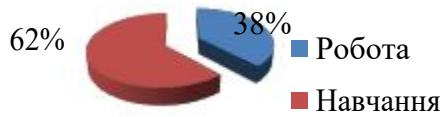


Рис. 3 Співвідношення студентів, які надають перевагу роботі і які надають перевагу навчанню

Головною перевагою денної форми навчання є краще засвоєння теоретичних засад професії та опанування дисциплін на високому та більш якісному рівні. Щодо заочної форми, то головною перевагою такої є можливість поєднати навчання і роботу. Проте дана форма вимагає самостійного опрацювання навчального матеріалу, що може бути досить складно без рекомендацій та допомоги кваліфікованих викладачів.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Переваги та недоліки денного та дистанційного навчання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stimul.kiev.ua>.

Д.О. Іванчук
канд. екон. наук, доцент кафедри обліку та оподаткування
Коцера Н.В.
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

СУТЬ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

У сучасних умовах функціонування ринкового середовища результативність ведення підприємницької діяльності залежить від здатності підприємств вести ефективну конкурентну боротьбу. Актуальність даної теми обумовлюється посиленням конкуренції між підприємствами. Це спонукає їх до пошуку нових шляхів розв'язання існуючих проблем, виявлення і використання конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності підприємства, що передбачає врахування взаємодії всіх його складових [1, с. 25].

Дослідження проблеми підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства можна знайти у працях Ареф'єва О.В., Балабанової Л.В., Бузько І.Д., Воронкової А.Є., Іщука С.О., Отенко І.П., Радченко В.В., Хомякова В.І., Шершньової З.Є та ін.

У загальному розумінні конкурентоспроможність слід трактувати як можливість об'єкта протистояти конкуренції аналогічних об'єктів, які знаходяться в умовах ринкового середовища. У свою чергу, під потенціалом варто розуміти приховані можливості, які ще не виявилися, або ж здатність до певної діяльності у відповідних сферах.

Конкурентоспроможність є відносною характеристикою, оскільки постійно змінюється під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, що безперервно здійснюється на порівняльні конкурентні переваги щодо відповідних підприємств – конкурентів у групі. Вона також визначає наскільки активно використовується наявний потенціал підприємства, а також його можливість випередити конкурентів як у теперішніх умовах, так і ситуації, яка спрямована на перспективу [3, с. 16].

Конкурентний потенціал підприємства – це сукупність взаємозалежних і взаємообумовлених потенціалів: виробничого, фінансового, інноваційного і маркетингового, які дозволяють підприємству отримувати прибуток, достатній для відтворення елементів виробництва, удосконалення процесу виробництва, підтримки і поліпшення якості продукції, стимулювання виробництва в умовах постійних змін конкурентного середовища [2, с.19].

Виділяють такі складові конкурентоспроможності потенціалу підприємства: світове лідерство; світовий стандарт; національне лідерство; національний стандарт; галузеве лідерство; галузевий стандарт; порогов рівень (якщо рівень підприємства знаходиться нижче за порогове значення, то його потенціал вважається не конкурентоздатним) [4, с. 30-31].

Конкурентоспроможність потенціалу забезпечує здатність підприємства до адаптації в умовах турбулентного зовнішнього середовища та нестабільності ринкової інфраструктури, що є її невід'ємною характеристикою. Швидке пристосування потенціалу до змін повинне забезпечуватися комплексом різноманітних характеристик (економічних, технічних, технологічних, організаційних та інтелектуальних), за допомогою яких здійснюється ефективна діяльність на ринку.

Підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства доцільно розглядати як довгостроковий поетапний процес пошуку й реалізації оптимальних управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії планового розвитку, із врахуванням змін, які відбуваються в зовнішньому середовищі та стану засобів самого підприємства, і, при виникненні необхідності, корегування та внесення потрібних альтернатив [3, с. 68].

Найважливішими методологічними завданнями, що постають при вирішенні проблеми підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства є:

1. Визначення критеріїв конкурентоспроможності й формування системи показників її вимірювання;

2. Розроблення методів оцінки рівня конкурентоспроможності;
3. Розроблення методів формування алгоритмів підвищення конкурентоспроможності.

Оскільки, конкурентоспроможність підприємства знаходиться в безпосередній прямій залежності від конкурентоспроможності його потенціалу, то до організаційних заходів його підвищення можна віднести наступні:

- забезпечення пріоритетності продукції; зміну якості виробу і його технічних параметрів з метою обліку вимог споживача та його конкретних запитів;
- виявлення переваг товару порівняно із заміниками; виявлення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти;
- вивчення заходів конкурентів з удосконалення аналогічних товарів; виявлення й використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції;
- нові пріоритетні сфери використання продукції;
- диференціація продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачів, які віддаються певним видам взаємозамінних товарів;
- вплив безпосередньо на споживача, шляхом штучного обмеження надходження на ринок нових товарів, проведення реклами;
- надання грошового або товарного кредиту.

Застосування усіх, або хоча б частини вище перелічених заходів дасть змогу підприємству значно підвищити рівень свого потенціалу, що безумовно позитивно позначиться на ефективності здійснення господарської діяльності в цілому. Також необхідно згадати про важливість впливу впровадження інновацій та фундаментальних наукових і технічних розробок у виробництво. Це дозволить відкрити нові можливості для підприємства, а також забезпечить йому беззаперечні конкурентні переваги над аналогічною продукцією підприємств-конкурентів [2, с.48].

Отже, забезпечення рівня високої конкурентоспроможності потенціалу підприємства в сучасних умовах динамічного розвитку є ключовим фактором для його успішного функціонування та здатності вести ефективну конкурентну боротьбу на усіх її рівнях. Кожне підприємство прагне знайти шляхи для підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку, що сприятиме швидшому досягненню поставлених цілей, отримання очікуваного соціального ефекту та максимізації власної прибутковості. Все це стане можливим за умови ефективного управління всіма складовими потенціалу підприємства та створення нових можливостей для розвитку його конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства: наукове видання / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. –Харків : ХНЕУ, 2013. – 212 с.

2. Потенціал і розвиток підприємства. Навчально-методичний посібник для студентів ЗДІА напрямку 0501 «Економіка і підприємни-

цтво» денної та заочної форми навчання /Р. В. Севастьянов. – Запоріжжя, 2011. – 133с.

3. Федонін О.С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2015. – 316 с.

4. Хамініч С.Ю. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства / С.Ю. Хамініч // Економіст. – 2016. – № 10. – С. 59–61.

Г.І. Івлев

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ У ВИРОБНИЧУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Метою даної дипломної роботи є проведення аналізу ефективності застосування ІТ-технологій у сфері економічної діяльності підприємства.

На даний час ІТ-технології мають стрімкий розвиток, та все більше захоплюють простір звичайного життя людини. Ми вже не уявляємо своє життя без смартфонів, інтернету, систем автоматизацій на виробництві, програм що виконують велику кількість розрахунків, починаючи від бухгалтерського обліку і закінчуючи надзвичайно складними програмами для розрахунків аеродинамічних систем або САПР програм.

Ефективність діяльності підприємства – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Загальну економічну ефективність виробництва ще називають загальною продуктивністю виробничої системи. Головною ознакою ефективності (продуктивності) може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу.

Механізм впровадження ІТ спрямований на те, щоб зрозуміти, як за допомогою причинно-наслідкових зв'язків внести позитивний вклад у досягнення цілей підприємства. Тільки у такий спосіб можна вірогідно ідентифікувати користь від впровадження ІТ, а також пов'язані з цим витрати. Багато досліджень концентруються на загальновиробничих показниках як індикаторі внеску ІТ в успіх підприємств, наприклад, приріст частки ринку, обороту або прибутку.

На даний час системи трекінгу мають дуже великий потенціал впровадження у сфері економічної діяльності. З розвитком технологій та мініатюризації електронних компонентів стає можливим створювати маленькі пристрої для відстеження їх положення по GPS або по WiFi з'єднанням.

GPS трекер - пристрій прийому-передачі даних для супутникового моніторингу автомобілів, людей або інших об'єктів, до яких воно прикріплюється. Цей пристрій застосовує Global Positioning System для точного визначення місцезнаходження об'єкта.

Пристрій складається з модему зв'язку (GSM / GPRS), модуля позиціонування (GPS), мікроконтролера, пам'яті і акумулятора, антен для модулей GSM і GPS.

Прикладом застосування таких пристроїв є системи GPS навігації, відстеження пересування транспорту, посилок. У купі з використанням інших датчиків можна створити систему не тільки для відстеження позиції та і для передачі даних з трека, наприклад температури, кількості світла, вологості та ін.. Саме така система буде розглянута у даній дипломній роботі, її назва – «Kizytrackingplatform». Вона використовує наведені вище технології для трекингу різноманітних сферах, наприклад у сфері транспортування їжі. Трекер може бути розміщений у холодильнику з їжею та відстежувати температуру у холодильнику кожні 15 хвилин. Ці дані потім будуть відображені у спеціальній веб-платформі, де користувач, який використовує трекер, може переглянути повну історію подій та відстежити повний шлях переміщення трека з застосуванням інтерактивної карти у платформі.

Науковий керівник: Ю.І. Парши, д-р екон .наук, проф.

*Ю.І. Паршин
д-р екон. наук, професор кафедри
економіки та моделювання бізнес-процесів
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

БАГАТОРІВНЕВА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ефективне регулювання економікою неможливо без цілісної системи її управління. Управління економікою – це діяльність органів державного, громадського, соціального управління, яка спрямована на реалізацію поставлених державою цілей і завдань щодо соціально-економічного розвитку країни. Тому, необхідність вдосконалення системи управління, і перш за все в реальному секторі економіки, а також створення відповідних управлінських структур є завданням актуальним.

Сутність всіх видів органів влади, у тому числі й економічної, проявляється в чітко визначених формах. До них відносяться держава, керівництво, управління, організація, контроль тощо.

Як показує світовий досвід, успішний соціально-економічний розвиток суспільства багато у чому залежить від організації державного управління, від структури законодавчої і виконавчої влади, розмежування повноважень між окремими гілками влади, характеру взаємодії органів центральної влади з місцевими органами управління тощо.

Для нормального функціонування національним господарством необхідною умовою є створення сучасного дієвого механізму та інструментарію, який буде здатним ефективно управляти економікою в масштабах всього національного господарства.

Одне з головних місць в економічному і соціальному житті займає державно-адміністративна система, яка покликана здійснювати управління економічними, соціальними і політичними процесами. Органи дер-

жавного управління беруть безпосередню участь в прямому і непрямому управлінні регулюванням економіки у тій мірі, в якій вони надають юридичну форму відповідним законодавчим та нормативним актам. На них також покладається обов'язки контролю їх виконанням, вирішенням спорів між державою і господарюючими суб'єктами на предмет законності дій, які пов'язані з державним регулюванням економічних об'єктів і процесів.

Ефективність системи управління національним господарством багато в чому залежить від підготовки, підбору і розстановки кадрів державних службовців різних рівнів управління. Важливе місце у цьому займають питання оптимального складу і структури штатного розкладу чиновників державного апарату, управління персоналом державних організацій.

Для реалізації процесів з ефективного управління системою національного господарства потрібно створення системи навчальних закладів та інститутів, покликаних забезпечити підготовку кадрів професійних державних службовців, в завдання яких повинно входити управління економічними, соціальними, культурними, політичними та іншими проблемами.

Існуюча система управління національним господарством не завжди ефективно спрацьовує на регіональному, районному та іншому рівнях, не завжди доходить до конкретних об'єктів управління, що знижує таким чином її ефективність. Зазначимо, що створення ефективних механізмів регулювання економіки має забезпечити вирішення важливих завдань соціально-економічного розвитку країни. До їх переліку можна віднести:

- економічне зростання і економічний розвиток;
- повна і ефективна зайнятість;
- орієнтація на досягнення економічної ефективності;
- стабільний рівень цін;
- економічна свобода;
- справедливий розподіл доходів;
- збалансованість зовнішньоторговельного балансу країни.

На даний час роль управління в прийнятті обґрунтованих управлінських рішень є дуже великою, а, отже, керівники всіх рівнів управління повинні добре знати методи, типи, види, принципи і функції управління, використовуючи їх в певній послідовності, створюючи власну модель управління.

Особливу роль в ринковій моделі займають функції управління за допомогою яких реалізуються процеси управління різними об'єктами господарювання. До основних функцій управління належать такі: економічний аналіз, прогнозування, планування, організація, стимулювання, інформація, облік і контроль. Ефективне функціонування сучасної моделі управління неможливо без апарату управління, створення відповідних аналітичних структур які виконують функції управління.

В даний час в країнах Західної Європи, США та інших економічно розвинених державах приділяється значна увага вдосконаленню і підвищенню ефективності роботи державних органів управління. При цьому

економікою ставиться завдання по скороченню чисельності працівників у органах управління на основі широкого використання можливостей сучасних обчислювальних засобів, застосування інформаційно-телекомунікаційних технологій. Прискорення соціально-економічних та технологічних процесів висувають нові вимоги до управлінських структур з точки зору їх професійної підготовки. Вони повинні володіти досвідом і навичками роботи з новітніми засобами в галузі управління та регулювання економікою. Також приділяється важливе значення підвищенню рівня загальної та спеціальної підготовки працівників апаратів управління з відпрацювання механізмів і процесів прийняття управлінських рішень з використанням сучасних інформаційних технологій.

Значимо, що як управління, так і регулювання економікою є взаємопов'язаними елементами, і вони в певній мірі залежать один від одного і впливають один на одного, а тому управління економічною системою національного господарства повинно здійснюватись системно та комплексно.

К. Каракай

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ВИКОРИСТАННЯ ВЕЙВЛЕТ-ФУНКЦІЙ У ПЕРЕТВОРЕННІ ЗОБРАЖЕНЬ В ТАБЛИЦІ ЕХСЕЛ З ПОДАЛЬШИМ ЇХ ВИКОРИСТАННЯМ В ЕКОНОМІЧНИХ РОЗРАХУНКАХ

Останнім часом комп'ютерні технології все глибше проникають в усі галузі народного господарства. На багатьох робочих місцях комп'ютери вже стали незамінними помічниками, якими свого часу були мікрокалькулятори, що прийшли на зміну рахункам. Для представлення даних в зручному вигляді використовують таблиці. Комп'ютер дозволяє представляти їх в електронній формі, а це дає можливість не тільки відображати, але й обробляти дані. Клас програм, що використовуються для цієї мети, називається електронними таблицями. Застосування електронних таблиць спрощує роботу з даними і дозволяє отримувати результати без проведення розрахунків вручну або спеціального програмування. Найбільш широке застосування електронні таблиці знайшли в економічних і бухгалтерських розрахунках, а й в науково-технічних завданнях електронні таблиці можна використовувати ефективно для проведення однотипних розрахунків над великими наборами даних. Одним з найбільш поширених засобів роботи з документами, що мають табличну структуру, є програма Microsoft Excel.

На сьогоднішній день основним вимога документообігу є зберігання документів в друкованому вигляді. Тому виникає проблема редагування друкованих файлів. Щоб вирішити цю проблему ми пропонуємо використовувати перетворення сканованих Excel таблиць в електронний файл, який потім можна редагувати.

Для цього був розроблений додаток який за допомогою вейвлет-перетворення оброблює зображення та розпізнає текст. У даній роботі про-

понується нова технологія оптичного розпізнавання зашумлених символів, заснована на комбінації алгоритму вейвлет-перетворення, методу головних компонент і нейронних мереж [1].

Вейвлет-перетворення (англ. Wavelettransform) – інтегральне перетворення, яке представляє собою згортку вейвлет-функції з сигналом. Вейвлет-перетворення переводить сигнал з тимчасового уявлення в частотно-тимчасове.

Спосіб перетворення функції (або сигналу) в форму, яка або робить деякі величини вихідного сигналу більш піддаються вивченню, або дозволяє стиснути вихідний набір даних.

Розглянутий метод заснований на використанні субполосної фільтрації, тобто обробці сигналів в різних діапазонах частот. Для виконання низькочастотної фільтрації (НЧФ) використовується згортка з материнським вейвлетом, уявленим в формі лінійної комбінації масштабованих і зсунутих функцій

У дискретному вейвлет-перетворенні найбільш значима інформація в сигналі міститься при високих амплітудах, а менш корисна - при низьких. Стиснення даних може бути отримано за рахунок відкидання низьких амплітуд.

Наступний елемент комбінації є нейронні мережі [2]. Штучна нейронна мережа (ШНМ, англ. artificialneuralnetwork, ANN) – це математична модель, а також її програмна та апаратна реалізація, побудовані за принципом функціонування біологічних нейронних мереж — мереж нервових клітин живого організму. Це поняття виникло при вивченні процесів, які відбуваються в мозку, та при намаганні змодельовати ці процеси. Першою такою спробою були нейронні мережі У. Маккаллока та У. Піттса. Після розробки алгоритмів навчання отримувані моделі стали використовуватися в практичних цілях: в задачах прогнозування, для розпізнавання образів, в задачах керування тощо. ШНМ являють собою систему з'єднаних між собою простих обробників (штучних нейронів), які взаємодіють. Такі обробники зазвичай є доволі простими (особливо в порівнянні з процесорами, що застосовуються в персональних комп'ютерах). Кожен обробник подібної мережі має справу лише з сигналами, які він періодично отримує, і сигналами, які він періодично надсилає іншим обробникам. І тим не менш, будучи з'єднаними в достатньо велику мережу з керованою взаємодією, такі локально прості обробники разом здатні виконувати доволі складні завдання. З точки зору машинного навчання, нейронна мережа є окремим випадком методів розпізнавання образів, дискримінантного аналізу, методів кластерування тощо. З математичної точки зору, навчання нейронних мереж — це багато-параметрична задача нелінійної оптимізації. З точки зору кібернетики, нейронна мережа використовується в задачах адаптивного керування, і як алгоритми для робототехніки.

Отже, у даній роботі представлений ефективний алгоритм розпізнавання рукописних і друкованих символів, заснований на спільному застосуванні вейвлет перетворення, методу головних компонент і нейронних мереж. Перевагою даного алгоритму над існуючими рішеннями є його

здатність більш якісно розпізнавати символи в присутності імпульсного шуму. Цього вдалося досягти завдяки застосуванню вейвлет-перетворення Хаара і нейронних мереж. Розроблене програмне забезпечення не тільки має теоретичне застосування, але й практичне. Воно може бути використано в фінансових установах, у вигляді підключення, як додатку на сайт. Тож завдяки цьому скановане зображення ми можемо перетворити в Excel таблицю.

Список використаних джерел

1. Болотова, Ю.А. Распознавание символов на цветном фоне на основе иерархической временной модели с предобработкой фильтрами Габора/ Ю.А. Болотова, А.К. Кермани, В.Г. Спицын // Электромагнитные волны и электронные системы. – 2012. – Т. 16, № 8.–С. 14–19.

2. Mehdi, L. Combining wavelet transforms and neural networks for image classification / L. Mehdi, A. Solimani, A Dargazany. – In: 41st Southeastern Symposium on System Theory, Tullahoma, TN, USA. – Tullahoma, TN, USA: 2009. – P. 44–48.

Науковий керівник: К.Є. Золотько, канд. тех. наук, доц. ПКТ

О.В. Котенко

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МЕЖ НОВОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Історія розвитку економічної думки та перебіг історичних подій чітко демонструють, що кожний конкретний епіс властивий свій спосіб наукового мислення, а відхилення від загальноприйнятих методів дослідження виявляються або тупиковим шляхом, або ж породжують революційні зрушення, нових нобелівських лауреатів. Таким чином першим кроком у здійсненні наукового відкриття виявляється новаторство у методологічному підході. Виявлення методологічних особливостей підходів того чи іншого вченого-дослідника дає можливість оцінити його реальний внесок в економічну науку.

В сучасній літературі зазвичай під методологією розуміють перш за все методологію наукового пізнання, тобто вчення про принципи побудови, форми і способи науково-пізнавальної діяльності. Відповідно, методологія науки дає характеристику компонентів дослідження – його об'єкта, предмета, задачі дослідження, сукупності засобів і т. ін.

Методологія в широкому розумінні – це спосіб, яким встановлюється відношення між теорією і реальністю. Нескладно побачити, що проблема методології науки народжується одночасно з появою перших наукових досліджень, і історія еволюції методів наукового пізнання є не менш цікавою і насиченою [1].

Представники нової інституціональної економічної теорії, долаючи обмеженість, вузькість класичної економічної теорії, оперуючи іншими методологічними прийомами, дають нову картину економічної дійсності, з більш широким охопленням різноманітних аспектів життя людини. В цьому аспекті особливо чітко проявляються сильні сторони інституціоналізму, його методологічні ознаки.

Серед багатьох сучасних дослідників поширена думка про відсутність остаточної сформованості як єдиної класифікації усіх напрямків та течій нової інституціональної економічної теорії, так і остаточної сформованості сучасного інституціоналізму як цілісної системи. Процес формування цієї наукової концепції далекий від завершення, а отже виникає маса суперечок з приводу класифікації напрямів дослідження, належності тих чи інших економістів до певних концепцій тощо. В деяких працях дослідників не завжди можна зустріти розмежування між новою інституціональною економічною теорією та неоінституціоналізмом, що пояснює відсутність чіткої визначеності цих понять. Виникає ситуація, коли одних і тих же вчених зараховують до кола різних напрямів інституціональної теорії. Певним чином це можна пояснити складністю та взаємопереплетінням різних течій в самій інституціональній теорії, величезне коло питань, піднятих цією концепцією ще необхідно досліджувати [2].

На наш погляд, слухним в дослідженні сучасної інституціональної економіки виділяти два основні напрямки, що спираються на різні методологічні підходи. Перший – неоінституціональний напрямок, який реалізує ключові підходи неокласичної економічної теорії та практично виступає як один із його складових, що сформувався в результаті поєднання «жорсткого ядра» неокласики та запозичення окремих положень американського інституціоналізму. Другий напрямок представлений новою інституціональною економічною теорією (НИЕТ), яка розвиває класичні ідеї інституціоналізму. При цьому зміни в методології НИЕТ зачіпають не лише положення із «захисної оболонки» неокласичної моделі, але й положення її «жаркого ядра».

Отже, нова інституціональна економічна теорія на сьогоднішній день є досить різнобарвним та багатогранним утворенням, що за досить стислий термін перетворилося на одну із домінуючих альтернатив сучасному мейнстріму. Тому НИЕТ потребує подальших системних, комплексних методологічних досліджень на принципах цивілізаційного аналізу, які б дали змогу подолати відрив теорії від практики та реально відобразити зміни у господарській системі та суспільстві в цілому.

Список використаних джерел

1. Кун Т. Структура научных революций: пер. с англ. / Т. Кун. – М.: Прогресс, 1975. – 288 с.
2. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 24–41.

В. П. Валиков
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
и моделирования бизнес-процессов
Университет имени Альфреда Нобеля (г. Днепро)

В.П. Бондарь
Заместитель директора по общим вопросам
Кременчугского института ВУЗ «Университет имени Альфреда
Нобеля»

И.Г. Куренная
ст. преподаватель кафедры экономики и управления предприятием
Днепровского национального университета
имени Олеса Гончара

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

В директивных документах Президента Украины и правительства Украины провозглашен курс на инвестиционно-инновационное развитие государства. Базовым принципом этого курса является организация венчурного бизнеса в Украине.

Венчурный бизнес – вид деятельности, который ориентируется на практическом применении технических и технологических новинок, результатов научных исследований, которые еще не были апробированы практикой.

Основатель венчурного фонда Nextury Ventures Илья Лаурс поделился своими историями успеха и рассказал украинцам как создать успешный стартап, о том смогут ли в будущем роботы поработить нашу планету, как в Украине заработать на своих идеях миллионы долларов.

Илья отмечает, что на постсоветском пространстве нужно срочно проводить реформы в сфере высшего образования. Самый важный курс – «Экономика и предпринимательство».

«50% научных стартап-прорывов остается сегодня в США и в Европе. На постсоветском пространстве – только 17%. Поэтому если наши страны хотят строить инновационные экономики, нужно делать ставку на образование и науку» – говорит Лаурс.

За последние 10 лет студенты Стэнфордского университета создали более 1000 компаний и привлекли 22,6 млрд. долларов, это те, кто еще не окончил университет, но кому условия обучения позволяют капитализировать идеи.

Как демонстрирует статистика 20 университетов США, их студенты смогли за 10 лет создать более 10 тысяч компаний и привлечь 216 млрд. долларов инвестиций. Такая коммерциализация образования и науки дает отличную поддержку экономике, поскольку растут зарплаты, микропакетатели.

Необходимо сделать все для того, чтобы исследования студентов не являлись собственностью университета, а полученный патент просто попадал в архив, где он безнадежно устаревает через 3-5 лет, а сегодняшних фаза инноваций 0,5-1,5 года.

В Украине не хотят вкладываться в уникальные проекты, не дают возможности искать инвестиции и бизнесменов.

Лаурс предупреждает, что инвесторам надо предлагать уже предлагать уже готовую идею: «Не нужно жалеть на разработку стартапа личного времени и сил, поскольку инвесторы не любят сырой продукт. Доводите идеи до ума, ведь конкуренция среди венчурного бизнеса велика».

Венчурный капитал, вложенный в реализацию проектов, в 15% теряется полностью, в 25% приносит убытки, в 30% дает скромную прибыль.

Однако, в оставшихся 30% случаев достигнутый успех и полученная при этом прибыль позволяют в 20-200 раз перекрыть вложенные средства.

Создание венчурных фирм предполагает наличие следующих компонентов:

- идеи инновации – нового изделия, технологии;
- общественной потребности и предпринимателя готового на основе предложенной идеи организовать новую фирму;
- рискованного капитала для финансирования.

Характерной особенностью инвестирования в венчурный бизнес является вложение финансовых средств без всяких гарантий и материально-обеспечения со стороны венчурных фирм.

Преимущества венчурного бизнеса: гибкость, подвижность, способность мобильно переориентироваться, изменять направления поиска, быстро улавливать и апробировать новые идеи.

Венчурный бизнес представляет собой вложение средств не только крупных компаний, но и банков, государства, страховых, пенсионных и других фондов в сферы с повышенной степенью риска, в новый расширяющийся или претерпевающий резкие изменения бизнес.

Главным стимулом для венчурных вложений является их высокая доходность в случае удачи. Средний уровень доходности американских венчурных фирм составляет около 20% в год, что, примерно, в три раза выше, чем в целом по экономике США.

Вот почему правительство и Кабинет Министров уделяют серьезное внимание развитию венчурного бизнеса в Украине.

Результатом деятельности венчуров стали такие изделия, как целлофан, шариковая авторучка, застежка «молния», кинескоп, инсулин, цветная фотосъемка, фотопечать, ксерография, микропроцессор и многое другое.

В Западной Европе значительный рынок венчурного капитала возник в 70-е годы и стал быстро развиваться в Голландии, Германии, Италии и других странах. Спрос на венчурный капитал на Западе в последние годы вызвал бурный рост числа финансовых источников.

Для успешного развития венчурного бизнеса в Украине необходимо:

- привлечение значительного объема частного капитала в научно-технологическую сферу, превышение которого над государственным инвестициями может достигать сотен раз;
- формирование эффективной системы привлечения в хозяйственное обращение интеллектуальной собственности и других результатов интеллектуальной деятельности;

- мобілізація значительного об'єму грошових засобів населення для розвитку науково-технічної сфери;
- привлечення цільових іноземних інвестицій в розвиток технологічної сфери;
- зменшення безробіття і рішення завдяки цьому гострої для сучасної України проблеми соціальної напруженості.

Важким елементом формування індустрії венчурного бізнесу є також інноваційні структури, як технополіси, технопарки (наукові, промислові парки) і інноваційні бізнес-інкубатори, про це йшов серйозний розмова в вересні 2017 року на II Міжнародній транспортній конференції «Інтегровані транспортні коридори Європа- Азія», де з доповіддю виступив Прем'єр-міністр України Володимир Гройсман.

Найголовніше, щоб на початковій стадії фінансування венчурного бізнесу активну участь прийняло держава. Спираючись на накоплені в системі освіти традиції, необхідно створити умови підвищення рівня якості освітнього і кадрового забезпечення країни в відповідності з вимогами інноваційно-орієнтованої економіки.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

А.Ю. Кутенюва

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

У світі надзвичайно високими темпами розвивається сфера послуг, у якій значна частина припадає на туристичний комплекс. Українські підприємства цієї сфери діяльності заявляють про себе у висококонкурентному глобальному середовищі, яке визначає необхідність швидкої реакції на зміни та здатності управляти змінами на своєму ринку. Прискорити і полегшити виконання цих вимог до українських підприємств можна завдяки розробці заходів щодо управління формуванням конкурентного середовища.

Дослідження теоретичних основ конкурентного середовища показало, що воно є комплексною категорією, ґрунтується на системі відносин між окремими суб'єктами ринку та має набір ключових елементів та відмінних характеристик у визначений момент часу. Конкурентне середовище базується на поняттях конкуренції та складових його внутрішнього та зовнішнього оточення.

Аналіз складових факторів конкурентного середовища, що впливають на його управління, показав, що Україна має величезний туристичний потенціал. Про свідчить індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму (Travel and Tourism Competitiveness Index). За даним індексом у 2013 р. Україна отримала оцінку в 3,98 бала із семи можливих і посіла 76-е місце (найвище місце, яке займала Україна за період розрахунку Індексу) серед 140 країн світу. При цьому особливо хороші оцінки Україна отримала за такими показниками, як якість залізничної інфраструктури (24-е місце), щільність банкоматів (26-е місце), щільність фіксованого та мобільного зв'язку (44-е і 43-є місця), а також показник співвідношення купівельної спроможності (31-е місце у світі) [4].

Туристична компанія «Поїхали з нами» здійснює організацію міжнародного та внутрішнього туризму. Підприємство займається організацією та обслуговуванням таких видів туризму як дитячий, юнацький, сімейний, для осіб похилого віку, культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, діловий, спортивний, релігійний, екологічний (зелений), мисливський та автомобільний.

В даний момент послугами «Поїхали з нами» скористалося понад 530000 мандрівників, і щодня свої подорожі компанії довіряють близько 400 людей. Близько 30% користуються послугами туристичної компанії постійно, знову і знову повертаючись до фірми [2].

Опитування є найпростішим та досить ефективним засобом з'ясування думки споживача щодо якості послуг. Статистика, що складена на основі опитування клієнтів туристичної фірми «Поїхали з нами» показує, що персонал створює всі необхідні умови для задоволення своїх споживачів (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що визначають рівень обслуговування клієнтів туристичної фірми «Поїхали з нами» за даними анкетування

№ з/п	Критерії	Середній бал оцінки (1 – 5 балів)	Важливість (1 – 5 балів)
1	Наявність комфортабельного офісу та засобів для якісного обслуговування (меблі, оргтехніка, констехніка та ін.)	4,5	3
2	Методи продажу	4	2
3	Кваліфікація персоналу	5	4,5
4	Можливість формування програм туристичного обслуговування за індивідуальними вимогами	5	3,5
5	Дотримання встановлених норм продажу	3	1,5
6	Ступінь використання засобів внутрішньо-фірмової реклами та інформації	2	3
7	Зовнішній вигляд співробітників, доброзичливість та ввічливість при спілкуванні	5	5

Туристична фірма має достатньо високий рівень обслуговування клієнтів завдяки чому створює високу конкуренцію на туристичному рин-

ку послуг. Отримані дані з табл. 1 надалі переносяться на координатну площину, в якій віссю Х слугує «задоволеність» послугою за певним критерієм, а віссю У – «важливість» критерію.

Графічний аналіз послуг туристичної фірми «Поїхали з нами» дозволяє зробити висновок, що туристична фірма для поліпшення якості своїх послуг повинна зосередити свої зусилля на заходах, спрямованих на покращання критеріїв «ступінь використання засобів внутрішньо-фірмової реклами та інформації» надання цієї послуги. Перевага запропонованої моделі аналізу полягає в тому, що вона без жодних проміжних етапів або додаткового аналізу вказує керівництву туристичної фірми на головні чинники, що впливатимуть на якість послуги з позиції споживачів, та, як наслідок, дозволяє прийняти управлінські рішення щодо опрацювання конкретних напрямів поліпшення туристичних послуг, базуючись саме на вимогах споживачів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про туризм» № 324/95 ВР від 15.09.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95_vr
2. Офіційний сайт туристичної компанії «Поїхали з нами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.poehalisnami.ua>
3. Солов'янчик А.В. Перспективи розвитку індустрії туризму та її конкурентоспроможність в сучасних умовах кризи / А.В. Солов'янчик // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2015. – № 1(30). – С. 515-525.
4. The Travel and Tourism Competitiveness Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf.

Науковий керівник: Ю.І. Паршин, д-р екон. наук, проф.

Т.П. Матуш

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість передбачає спроможність своєчасного і повного виконання зобов'язань підприємства за розрахунками з бюджетом, споживачами, постачальниками, підрядниками, кредиторами, тобто можливість підприємства здійснювати всі потрібні грошові виплати і розрахунки. Фінансова стійкість підприємства характеризується достатньою фінансовою забезпеченістю безперервності основних видів діяльності; фінансовою незалежністю від зовнішніх джерел фінансування; здатністю маневрувати власними коштами; достатнім забезпеченням матеріальних оборотних засобів власними джерелами покриття. Основою фінансової стійкості є раціональна організація і використання оборотних коштів [1, с. 211-215].

Предмет дослідження – процеси аналізу та контролю фінансової стійкості та платоспроможності ТОВ «Підприємство».

Фінансова стійкість впливає на підтримання ліквідності, забезпечує інвестиційну привабливість, сама по собі вважається важливим чинником забезпечення, відіграє важливу роль в передумові конкурентоспроможності, дозволяє забезпечити платоспроможність у довгостроковому періоді, гарантує ефективне використання і реалізацію потенціалу підприємства й досягнення економічних інтересів [3, с. 36].

Процес оцінки фінансової стійкості підприємства та фінансові ризики базуються на детальному розгляді питань оцінки фінансової стійкості, оцінки грошових потоків та ступеня фінансового ризику. При цьому оцінка фінансової стійкості за допомогою коефіцієнтів залишається найбільш розповсюдженим і відомим інструментом фінансового аналізу.

Основним методом, що використовується у процесі оцінки фінансової стійкості, є метод відносних показників.

Для оцінки фінансової стійкості підприємства, окрім відносних показників, використовується абсолютний показник – так званий трикомпонентний показник, який дозволяє визначити тип фінансової стійкості підприємства. Така оцінка фінансової стійкості ґрунтується на порівнянні обсягів запасів і витрат із величиною джерел їх фінансування.

Оцінка фінансової стійкості підприємств на підставі такої інформації дозволяє оцінити ефективність діяльності у минулому, потенційні фінансові можливості підприємства в майбутньому, сприяє зменшенню ступеня фінансових ризиків і прийняттю правильного фінансового рішення з посиленням творчого початку в його прийнятті [2, с. 136-142].

Фінансово стійким можемо вважати підприємство, діяльність якого дає змогу забезпечити: прибутковість активів не нижчу відсоткової ставки за банківськими кредитами; прибутковість власного капіталу не нижчу рентабельності активів; збалансованість надходжень та виплати або додатній грошовий потік у довгостроковому періоді; достатню частку чистого прибутку та амортизації для забезпечення відтворення його виробничого потенціалу [3, с. 54].

Список використаних джерел

1. Лисевич С.Г. Управління фінансовою стійкістю та фактори, що впливають на неї [Текст] / С.Г. Лисевич // УДК 658.14. – 2011. – №7. – С. 211-215.

2. Подольська В. О. Комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства / В. О. Подольська О. О. Оржинська // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації: Зб. наук. праць. – 2012. – № 4(35). – С. 136–142.

3. Білик М. Д. Фінансовий аналіз [Текст]: Навч. посібн. / М. Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2005. – 588 с.

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Необхідною умовою здійснення державою ефективної фінансової політики, яка спрямована на підвищення суспільного добробуту, є об'єктивне визначення потреби у необхідних фінансових ресурсах. Теорія фінансової науки передбачає можливість використання на практиці багатьох методів планування бюджетних показників. Найбільш відомими серед них є балансовий, нормативний, метод екстраполяції та прямого рахунку тощо.

Сьогодні широко застосовується програмно-цільовий метод планування і виконання місцевих бюджетів, який дає змогу чітко встановити пріоритети в межах існуючих фіскальних обмежень, а також отримати зворотну інформацію від населення про рівень задоволення послугами, наданими за рахунок бюджетних коштів [1, с. 6]. Проте він також має недоопрацювання, які викликають певні неточності і проблеми у його застосуванні.

Програмно-цільовий метод передбачає планування на середньострокову перспективу (3 роки), що спричиняє виникнення першої проблеми – недостатність повної і достовірної інформації для ефективного прогнозування на наступні два бюджетні періоди. Тобто прогнозування здійснюється на основі приблизних розрахунків майбутніх показників, які не завжди відповідають дійсності, оскільки не всі показники можна з точністю прорахувати, зважаючи на постійні зміни в законодавстві (наприклад, постійні зміни розміру мінімальної заробітної плати) та нестабільні умови розвитку України як держави, зважаючи на досвід попередніх років.

Також проблемою є врахування строку дії бюджетної програми при формуванні бюджетних запитів. Наприклад, якщо бюджетна програма передбачена до 2018 року, ми знаємо, що дана програма буде знову запроваджена в 2018 році, проте законних підстав включати її в бюджетний запит і відповідно в бюджетний прогноз на наступні два періоди немає.

Але тут виникає суперечка - середньострокове планування покликане забезпечити досягнення загальної стратегії стабільного розвитку певного регіону і держави загалом. Проте на практиці скоріше за все відбувається навпаки: спочатку плануються і прогнозуються майбутні показники і відповідно до них визначається певна спрямованість бюджету. Тобто в межах наявних бюджетних ресурсів потрібно забезпечити фінансування поточних потреб всіх розпорядників, в результаті чого для стимулювання розвитку окремої галузі, яка є перспективною для регіону, коштів не вистачає.

На відміну від країн ЄС, в Україні працює принцип формування бюджету згори, а не знизу, тобто органам місцевого самоврядування дово-

дяться напрацьовані в закритому режимі показники, на які в більшості випадків вони не можуть впливати. Якщо міста обласного значення ще якось можуть відстояти свої інтереси при захисті своїх бюджетів в облдержадміністраціях, то для маленьких міст і сіл будь-який лист Міністерства є обов'язковим для виконання. В умовах, коли лише 692 із майже 12 тис. місцевих бюджетів мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, органам місцевого самоврядування дуже важко отримати своєчасну і повну інформацію і відстояти свої інтереси [2].

Планування та прогнозування доходів також має ряд недоліків. Існуюча методика розрахунку доходів місцевих бюджетів не створює нормальних умов та стимулів для розвитку територій. Визначені доходи розраховуються на базі індексу відносної податкоспроможності, який у свою чергу залежить від фактичного обсягу доходів і переглядається щороку. Тобто в органів місцевого самоврядування немає інтересу нарощувати доходи, оскільки збільшення надходжень автоматично збільшує розмір їх вилучення і зменшує дотацію [2].

Оптимальним варіантом є надання коштів перевиконання доходів бюджету на поточні і капітальні видатки в поточному бюджетному періоді, проте в даному випадку потрібно врахувати інтереси всіх розпорядників і відповідно розподілити наявні фінансові ресурси. Найбільше суперечностей і виникає при здійсненні розподілу коштів перевиконання. Значні суми перевиконання часто спостерігаються в кінці бюджетного періоду, що унеможлиблює їх розподіл на необхідні капітальні видатки, оскільки до кінця року залишається мало часу для їх виконання.

Крім того, органи місцевого самоврядування не мають реального впливу на базу оподаткування, ставки, правила адміністрування, які визначаються на центральному рівні. На сьогодні насправді існує значний резерв збільшення надходжень до місцевих бюджетів, який пов'язаний із детінізацією економіки і легалізацією заробітної плати. Проте органи місцевого самоврядування не мають реальних повноважень для застосування дієвих заходів до суб'єктів господарювання, які ухиляються від сплати податків та виплачують заробітну плату нижче від мінімальної. Отже, у територіальних громадах є певні резерви для поліпшення якості бюджетного забезпечення, які перебувають у площині бюджетного планування. Тому необхідно врахувати викладені вище недоліки для підвищення ефективності бюджетного планування і прогнозування, що в свою чергу призведе до стабільного розвитку як окремого регіону, так і країни загалом.

Список використаних джерел

1. Щербина І. Ф. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу: навчальний посібник / І. Ф. Щербина // БСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 108 с.
2. Дерун Т. Планування місцевих бюджетів: паралельна реальність // Газета «Дзеркало тижня. Україна» від 29 листопада 2013 р. – № 45. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dt.ua/finances/planuvannya-miscevih-byudzhetiv-paralelna-realnist-.html>.

ПОБУДОВА СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В останній час на підприємствах надається велике значення ролі людини в досягненні підприємством ефективного функціонування і його конкурентних переваг в обраній сфері діяльності у ринковому середовищі.

Трудовий ресурс на підприємстві розглядається як особливо цінний ресурс, який здатен:

- приводити свою професійну компетенцію у відповідність до кваліфікаційних вимог до відповідної посади;
- підвищувати свій загальний рівень ерудиції;
- проявляти позитивні риси у кризових ситуаціях на підприємстві, які допомагають подолати труднощі.

У зв'язку з цим побудова сучасної системи управління персоналом на підприємстві передбачає:

- залучення до роботи з персоналом вище керівництво;
- залучення до роботи з персоналом спеціалізованих функціональних підрозділів, які займаються роботою з персоналом;
- залучення до роботи з персоналом інших функціональних підрозділів, які виконують функції виробничого, технічного, економічного, соціального, правового, інформаційного управління.

Щодо спеціалізованих функціональних підрозділів, які займаються роботою з персоналом, то це:

- перш за все традиційний відділ кадрів, функції якого полягають у кадровому діловодстві, тобто: оформлення та облік приймання, нагороджень, заохочень, переведень і звільнень персоналу; оформлення та облік відпусток і тимчасової непрацездатності персоналу; контроль за дотриманням законодавства при виконанні цих функцій;

- створення відділу управління персоналу у якості спеціального відділу з управління трудовими ресурсами, до функцій якого належать організація трудової діяльності персоналу підприємства, а також аналіз ефективності цієї діяльності; ці функції значно ширше, ніж функції традиційного відділу кадрів підприємства [1, с. 503].

Відділ кадрів і відділ управління персоналом об'єднуються в службу управління персоналом підприємства, яку очолює директор з управління персоналом.

Слід зазначити, що система управління персоналом на підприємстві складається з комплексу взаємопов'язаних підсистем.

Підсистеми – це виділені за функціональними елементами або організаційними ознаками частини системи, які спеціалізуються на виконанні однорідних функцій, кожна з яких виконує певні завдання, але спрямована на вирішення загальної мети [2].

Одним з найважливіших чинників при побудові системи управління персоналом є відповідність функцій управління персоналом цілям під-

приємства. Наприклад, якщо керівництво підприємства планує підвищити добробут своїх працівників, то воно може зробити це через розробку і управління системи матеріального заохочення, що є однією із функцій підсистеми мотивації і стимулювання персоналу системи управління персоналом.

Кожному підприємству можна рекомендувати включати такі функціональні підсистеми в систему управління персоналом:

- підсистема прогнозування, планування та маркетингу персоналу;
- підсистема наймання персоналу;
- підсистема оформлення та обліку персоналу (кадрове діловодство);
- підсистема трудових відносин;
- підсистема умов праці;
- підсистема розвитку персоналу;
- підсистема мотивації і стимулювання персоналу;
- підсистема розвитку соціальної інфраструктури;
- підсистема правового забезпечення процесу управління персоналом;
- підсистема інформаційного забезпечення процесу управління персоналом;
- підсистема розвитку організаційних структур управління підприємством.

Сучасні системи управління персоналом на підприємствах є основою розвитку економіки країни, при якому:

- підвищується рівень доходів громадян;
- зменшується рівень безробіття;
- зменшується міграція робочої сили;
- збільшується освітній потенціал країни, що в свою чергу призводить до накопичення інтелектуального потенціалу в країні;
- збільшується обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП) країни.

Якщо на підприємстві буде побудована така система управління персоналом, то це забезпечить йому ефективне функціонування на довгий час, конкурентні переваги в обраній сфері діяльності у ринковому середовищі, стабільний і дружний колектив.

Список використаних джерел

1. Гармідер, Л.Д. Економіка праці і соціально-трудова відносини: навчальний посібник / Л.Д. Гармідер, С.О. Філатова. – Д.: ДУЕП, 2009. – 640 с.

2. Крушельницька, О.В. Управління персоналом [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.В. Крушельницька, Д.П.Мельничук. – К.: Кондор, 2003. – 296 с. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/45/3057.html>

Науковий керівник: С.В. Дубінський, канд. екон. наук, доц.

ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІН ПОЛІЕТИЛЕНУ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДІВ РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ ПІДПРИЄМСТВ

В наш час дуже розвинуті такі сфери як будівництво, пакування, сільське господарство, побутові пристрої та інші пластикові прилади, які спрощують наше життя. Ці вироби виготовляються за допомогою поліетилену. Саме тому, щоб компанії переробників знали як змінюються ціни на той чи інший продукт та планували й доцільно витрачали бюджет фірм, було запропоновано за допомогою кореляційно-регресійного методу спрогнозувати залежність ціни від різних критерій. Це допоможе фірмам перевищити доходи бюджету над його витратами.

В роботі спостерігається аналіз залежності ціни поліетилену від вартості ресурсів (етилен, попит) з використанням прикладного програмного забезпечення «Statistica 8.0». Завчасно отримана інформація про тенденції на ринку збуту та попиту відіграє велику роль у підтриманні конкурентоспроможності. Розроблена модель з достатньою точністю показує цінову ситуацію на ринку, однак на практиці можна побачити розбіжності між розрахунковими і опублікованими прогнозними ціноутворення. Використання методів кореляційно-регресійного аналізу дозволяє одержати близькі значення до фактичних значень ціни поліетилену. Це підтверджує можливість використання розрахункових методів прогнозування з метою покращення економіки на ринку.

В роботі було застосовано регресійний аналіз - статистичний метод, за допомогою якого можна побудувати модель з однієї залежної змінної (відгуком) і однієї або декількома незалежними змінними (факторами).

Математично, суть регресійного аналізу зводиться до знаходження параметрів регресії, перевірки їх значимості і оцінці прийнятності всієї побудованої лінійної моделі в цілому.

В процесі реалізації отриманої моделі було: знайдено і усунено мультиколінеарності факторів; проаналізовано кореляційну таблицю, знайдено мультиколінеарності чинники; інтерпретовано коефіцієнти Beta; з ряду факторів залишили лише ті, які суттєво впливають на ціноутворення поліетилену; оцінено нормальність розподілу залишків по гістограмі; оцінено залежність залишків від передбачених за рівнянням регресії значень відгуку(знайдено фактори, які не впливають на відгук); зроблено висновок про нормальність розподілу залишків; обґрунтовано регресійні рівняння; проаналізовано коефіцієнт детермінації; порівняли прогноз з фактичним результатом. Було представлено, що ціни поліетилену являються залежною змінною, а такі показники як ціни етилену, попит, об'єм виробництва та ціна нафти — незалежними змінними.

За допомогою «Statistica 8.0» було побудовано кореляційну матрицю. Виявлено, які фактори діють на відгук, а які – ні; було побудувати регресійну модель та виявити коефіцієнт Beta; була виконана перевірка на

мультиколінеарність. І як результат аналіз коефіцієнта детермінації показував, що в моделі враховано 85% факторів. Перевірка побудови прогнозу за допомогою вводу параметрів ціни етилену та об'єму виробництва показує достовірність методу. Порівнюючи з дійсними даним: отримане значення несуттєво відрізняється від показників цін поліетилену.

Отримані результати дозволили встановити, що методика, яка використовує кореляційно-регресійний аналіз, забезпечує високу точність розрахунків та може використовуватись в прогнозуванні цін на поліетилен. Розроблена методика може бути використана для підвищення точності розрахунків ціноутворення на європейському ринку поліетилену на основі даних про етилен та об'єму виробництва. Дана методика допоможе підприємствам вдосконалити бюджет на майбутнє, контролювати прибутки.

Список використаних джерел

1. Биткін О.С. Статистичне прогнозування цін на поліетилен з використанням макроекономічних тенденцій / О.С. Биткін. – М., 2010. – С.175–189.
2. Маланічев А.Г., Прогнозування світових цін на поліетилен / А.Г. Маланічев. –М., 2012. – С. 108–135.
3. Draper N, Smith H., Applied Regression Analysis, 3 Edition / N. Draper, H. Smith – In: Regression Analysis, 2016. – P. 912.

Науковий керівник: К.Є. Золотько, канд. тех. наук, доц. ПКТ

І.О. Могильна

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасному світі на етапі активного розвитку технологій науково-технічного та інноваційного прогресу актуальною проблемою є ефективне вкладення капіталу з метою його збільшення, тобто інвестування. Характер нинішнього розвитку економіки, обумовлений наявністю кризових явищ, нестабільністю, стимулює усі галузі національного господарства до пошуку радикальних шляхів розвитку і активізації інвестиційної діяльності. Однією з найбільш чутливих до змін економічної кон'юнктури є аграрна промисловість тому пріоритетною стає інвестиційна діяльність спрямована на забезпечення конкурентоспроможності аграрної продукції та ефективності бізнес-процесів.

Підвищення ефективності аграрного виробництва в даних умовах тісно пов'язане з величиною інвестицій, які направляються на фінансування науково-дослідницьких робіт сільськогосподарської направленості. Тому важливо провести всебічний аналіз інвестиційного проекту та зро-

бити оцінку їх ефективності на рівні підприємства. Це питання вивчали багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них можна виділити роботи Ю.О. Гохберг [1], Е.І. Крилов [2], А.А. Пересада [3] та багато інших.

Але механізм оцінювання ефективності інвестиційних проєктів, результативність реалізації цих проєктів в економічній літературі не завжди носить комплексний характер і може бути застосований для конкретного підприємства, а інвестора завжди цікавить куди краще вкласти свої грошові ресурси, щоб отримати належну віддачу, які з інвестиційних проєктів обрати серед наявних альтернатив і т.д. Саме тому вкрай актуальними є подальші дослідження у цій галузі, що потребують розробки нових підходів, адже значна кількість проблем як методологічного, так організаційного характеру є предметом наукових дискусій і залишаються досі не вирішеними. Вище викладене зумовлює актуальність теми, її теоретичне і прикладне спрямування.

Для проведення комплексного аналізу інвестиційної діяльності підприємства потрібно використовувати різноманітні джерела інформації: дані спеціальних обстежень, звітні дані підприємства, реєстри бухгалтерського обліку, первинну документацію підприємства. Під час організації аналізу інвестиційної діяльності потрібно враховувати наступні її особливості:

- можливість вибору альтернативних інвестиційних процесів;
- вплив фактору ризику;
- обмеженість фінансових ресурсів.

Провівши аналіз економічної літератури та визначено основні переваги та недоліки найбільш використовуваних методик для оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства, що представлені у табл. 1. Незважаючи на недоліки і досконалість всіх розглянутих показників ефективності інвестицій, можемо з упевненістю зазначити, що вони взаємопов'язані і дозволяють розцінювати результативність інвестицій з різних сторін і тому їх слід аналізувати в комплексі.

Таблиця 1

Переваги та недоліки методик оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства

Назва методу	Переваги методу	Недоліки методу
Метод простої бухгалтерської норми прибутку (AROR)	– легкість розуміння; – не складні підрахунки; – підрахунок за даними бухгалтерської звітності; – рейтинг прибутковості проєкту.	– не враховується можливість реінвестування одержуваних доходів; – не враховується відмінності в термінах реалізації.
Метод чистої поточної вартості проєкту (NPV)	– відображає доходи; – враховує період життя інвестиційного проєкту; – враховує момент часу; – коефіцієнт адитивний в часовому аспекті.	– не показує прибутковість (ефективність) проєкту; – залежить від величини дисконту

Назва методу	Переваги методу	Недоліки методу
Метод індексу рентабельності проекту (PI)	– дозволяє виробити переважно результативний інвестиційний портфель; – дозволяє розмірковувати про резерв безпеки проекту.	– неадитивність; – залежність від прийнятої ставки дисконту.
Внутрішня норма прибутковості IRR	– можливість порівняти проекти різного масштабу та різної діяльності.	– не враховується рівень реінвестицій; – не вказується результат інвестиції в абсолютному значенні.

Оцінка ефективності інвестицій – це найбільш відповідальний етап в процесі прийняття інвестиційних рішень. Від того, наскільки всебічно та об'єктивно проведена ця оцінка, залежать темпи розвитку підприємства та термін повернення вкладеного капіталу. Всебічність та об'єктивність визначається використанням сучасних методів проведення оцінки ефективності інвестиційних процесів.

Список використаних джерел

1. Гохберг Ю.О. Управління нововведеннями на підприємствах: розвиток сумісних підприємств, інвестиційно-інноваційних процесів та вільні економічні зони / Ю.О. Гохберг: навч. посібн. – Донецьк, 2001. – 237 с.
2. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М. : Изд-во «Финансы и статистика», 2003. – 608 с.
3. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада: монографія. – К., 2002. – 472 с.

Н.С. Поддубняк

Університет імені Альфреда Нобеля (г. Дніпро)

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В основе менеджмента лежат целенаправленный поиск, постоянное обучение и организация работы с целью наиболее эффективного использования всех имеющихся ресурсов, включая финансовые. Финансовый менеджмент – это часть общего менеджмента.

Финансовый менеджмент можно определить как целенаправленную деятельность субъекта управления, которым является высшее руководство предприятия и его финансовые службы, направленную на достижение желаемого финансового состояния управляемого объекта, т.е. управление предприятием для достижения им намеченных финансовых результатов и эффективности его деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовый менеджмент — это финансовое управление предприятием с точки зрения достижения желаемого финансового результата или управление финансовым состоянием предприятия.

Финансовое состояние – это важнейшая характеристика деятельности предприятия, определяющая его конкурентоспособность, потенциал бизнеса, оценивающая степень гарантии экономических интересов самого предприятия и его партнеров, в том числе и налоговых органов;

Кроме того, финансовое состояние – главный критерий для банков при решении вопроса о целесообразности и условиях выдачи кредита.

Финансовое состояние, характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия [1, с. 122].

На финансовое состояние предприятия оказывают влияние все составляющие менеджмента, которые условно можно разделить на управление финансами, производством, персоналом, маркетингом, НИОКР и логистикой.

Как система управления финансовый менеджмент состоит из двух подчиненных систем: управляемой (объект управления), управляющей (субъект управления).

Объектом управления является совокупность условий осуществления оборота денежных средств, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и отношений в хозяйственном процессе между предприятиями и их подразделениями в области финансов.

Субъектом управления является отдельная группа специалистов, которой может быть финансовая дирекция или финансовый менеджер, данная группа посредством различных способов управленческого воздействия обеспечивает функционирование объекта (финансов предприятия) в соответствии с поставленными целями.

Цель финансового менеджмента заключается в максимизации прибыли, достижении благосостояния предприятия при помощи рациональной финансовой политики [3, с. 58].

В современных условиях хозяйствования предприятий можно выделить следующие задачи финансового менеджмента:

- формирование объема финансовых ресурсов, необходимого для обеспечения текущей деятельности организации и направлений его развития;

- обеспечение наиболее эффективного использования финансовых ресурсов.

- оптимизация денежного оборота.

- оптимизация расходов.

- минимизация уровня финансового риска;

- оценка потенциальных финансовых возможностей предприятия и устранение неэффективных участков деятельности.

- обеспечение рентабельности предприятия.

- эффективное управление ресурсами в целях увеличения стоимости предприятия;

– задачі в області антикризисного управління (уникнення банкрутства).

– забезпечення текучої фінансової стійкості і стійких темпів зростання підприємства.

– оцінка потенціальних фінансових можливостей підприємства на передстоящі періоди;

– максимізація прибутку підприємства [2, с. 102].

Всі розглянуті вище задачі фінансового менеджменту тіснейшим образом взаємопов'язані, хоча окремі з них і носять різнонаправлений характер (наприклад, забезпечення максимізації сумми прибутку при мінімізації рівня фінансового ризику; забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів).

Список використаних джерел

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент / Л.Е. Басовский – М.: ИНФРА, 2009. – 240 с.

2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк - 2 –е издание, переработанное и дополненное.: Ника – Центр, 2009. – 656с.

3. Никулина Н.Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учеб. пособие/ Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили. – М.:, 2009. – 511 с.

О.О. Носирев

*канд. геогр. наук, доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗБУДОВИ ІНДУСТРІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДОНБАСУ

Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом № Ф70/17593 Державного фонду фундаментальних досліджень.

Жоден з регіонів України наразі не може конкурувати з Донбасом за рівнем уваги з боку політиків, експертів, пересічних українців. Проте у центрі уваги, зазвичай, «гарячі» поточні проблеми, що викликають найбільше занепокоєння та потребують негайного вирішення. Будь-які стратегічні питання відкладаються на «після війни». Між тим тут, як ніде, стає очевидною прозора істина: якщо вал поточних проблем починає перевищувати здатність їх подолати, саме час вдатися до стратегічних рішень [1].

На думку О. Собкевич, «відбудова колишньої структури промисловості Донбасу видається недоцільною з огляду на властиві їй глибокі дисбаланси, пов'язані з надмірним сировинним ухилом виробництва, а та-

кож масштабні руйнування промислової інфраструктури та виробничих ланцюгів у національних масштабах. Розбудова промислового потенціалу має відбуватися на якісно новій основі шляхом розвитку високотехнологічного, наукоємного та енергоефективного промислового комплексу, що дозволить упевнено подолати наслідки економічної кризи та військових дій, закласти фундамент зростання на перспективу і зміцнити економічну безпеку держави» [2].

У регіоні був сформований індустріально-аграрний господарський комплекс з переважним розвитком важкої промисловості. Більшість галузей спеціалізації (вугільна, чорна металургія, машинобудування, хімічна, нафтохімічна) мали міжрегіональне та міжнародне значення. Підприємства різних галузей важкої індустрії були розташовані кластерами (вугільний, металургійний, важкого машинобудування, енергетичний, хімічний) й часто поєднані у комплекси «вугілля – кокс – метал – машинобудування», «вугілля – електроенергія». Однак технологічна база промисловості регіону була застарілою, основні фонди – зношеними. Це негативно впливало на конкурентоспроможність підприємств, зумовлювало високу енерго- й матеріалоемність виробництва, збитковість частини підприємств, передусім вугільної промисловості, їхню низьку інноваційну активність. Діяльність промислових підприємств регіону була надмірно орієнтована на світові ринки, що робило їх критично залежними від зовнішньої кон'юнктури [3].

Через бойові дії істотно постраждали машинобудування, важка та видобувна промисловість, зокрема вугільна, значна частка підприємств яких знаходиться у зоні бойових дій. Принципово неприйнятною є установка на відновлення Донбасу нарівні стандартів до конфліктного періоду. Бажаний рівень постконфліктної реабілітації регіону має бути досяжним і відповідати фінансовим, матеріально-технічним та кадровим можливостям країни. Програма відновлення та розвитку Донбасу має стати національним проектом комплексної модернізації економіки та інфраструктури України. Розбудова сучасної промисловості передбачає орієнтацію:

- на неоіндустріальну модернізацію підприємств традиційних галузей спеціалізації регіону (паливно-енергетичного комплексу, чорної металургії, хімічної промисловості, машинобудування) для забезпечення конкурентоспроможності в глобальній економіці;

- на становлення нових видів діяльності як основи розвитку внутрішнього ринку, нарощування експортного потенціалу промисловості;

- на створення техніко-впроваджувальних (наукових і технологічних парків) та промислових інвестиційних зон (індустріальних парків) [3].

В рамках реінтеграції Донбасу надзвичайно важливим є питання надання торгово-економічних преференцій з боку Єврокомісії і Євразійської економічної комісії та введення двох зон вільної торгівлі, що діятимуть в односторонньому порядку та забезпечать відновлення зруйнованих коопераційних зв'язків у пріоритетних секторах економіки. У контексті надання Європейським Союзом торговельних преференцій для України та початку застосування положень щодо поглибленої та всеохо-

плюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС з 2016 р. перспективною є ідея розташування на підконтрольних Україні територіях Донбасу виробничих потужностей зарубіжних компаній для насичення продукцією внутрішнього ринку та експорту до ЄС. Це дозволить залучити іноземні інвестиції, створити нові робочі місця, зокрема більш високої якості, підвищити рівень місцевої конкуренції, і тим самим прискорити технологічну модернізацію й галузеву диверсифікацію та збільшити експортний потенціал регіону [4].

Список використаних джерел

1. Жаліло Я.А. Донбас у пошуку нової моделі: шість вихідних позицій для стратегії майбутнього [Електронний ресурс] / Я.А. Жаліло // Дзеркало тижня. – 09 червня 2017 р. – Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/donbas-u-poshuku-novoyi-modeli-shist-vihidnih-pozicij-dlya-strategiyi-maybutnogo-245055_.html.

2. Собкевич О. В. Зміцнення економічної безпеки держави на засадах відбудови інноваційного потенціалу індустріального комплексу сходу України / О. В. Собкевич // Регіональна економіка. – 2015. – № 2. – С. 144-152.

3. Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики: національна доповідь / Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України; за заг. ред. Е. М. Лібанової. – Київ, 2015. – 168 с.

4. Колтунович О. Реінтеграція Донбасу – інституційний базис відновлення економіки України / О.Колтунович // Кореспондент. – 26 червня 2017 р. – Режим доступу: <http://blogs.korrespondent.net/blog/politics/3865033>.

М.Ю. Паршина

*Преподаватель кафедры международных
экономических отношений и экономической теории
Университета имени Альфреда Нобеля (г. Днипро)*

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА

Определяющим фактором антикризисного развития и гарантом экономического роста является активно задействованный потенциал региона. В современных условиях рыночной экономики научный интерес к проблеме исследования потенциала региона приобретает особую актуальность.

Многие исследователи уделяют внимание различным составляющим потенциала, при этом рассматриваются вопросы о разработке методов их количественной оценки [1, 2, 3].

В результате обобщения результатов исследований современных ученых, в частности ресурсного и результативного направлений исследо-

вания потенциала, авторы работы [1] подчеркивают, что экономический потенциал – это способность предприятия к дальнейшей его деятельности, основанной на наличии ресурсов.

Экономический потенциал региона будем рассматривать как интегральную характеристику, которая отображает степень преимущества производственных и финансовых возможностей региона при условии оптимального использования ресурсов и выявленных производственных резервов, которые в основе определяют условия устойчивого регионального развития на определенном рынке за определенный промежуток времени.

Для принятия эффективных стратегических решений на региональном уровне разработана комплексная модель управления экономическим потенциалом, позволяющая не только количественно оценить потенциал региона на различных временных периодах, но и моделировать различные ситуации с учетом изменения факторов.

Предлагается использование комплекса оптимизационных экономико-математических моделей, на основе которых возможно формирование оптимальных планов выпуска продукции и выявление условий использования региональных ресурсов. Использование таких моделей позволит выявить скрытые производственные резервы, более детально исследовать эффективность использования ограниченных ресурсов и на этой основе изучить количественные изменения составляющих производственного потенциала и сформировать пути эффективного регионального развития.

В основу разработки комплексной модели управления экономическим потенциалом положена ресурсная концепция [1, 3] и подход, предложенный авторами работы [2], согласно которому к основным составляющим производственного потенциала следует отнести производственную, материальную и кадровую составляющие.

В основу количественной оценки потенциала региона положены экспертные оценки, с использованием которых определяются весовости составляющих элементов.

В основу количественного определения интегрального показателя производственного потенциала региона I_{III} положен прием аддитивной свертки составляющих показателей с учетом их весовости:

$$I_{III} = I_{PC} \cdot \alpha + I_{MC} \cdot \beta + I_{KC} \cdot \gamma,$$

где I_{PC} , I_{MC} , I_{KC} – соответственно комплексные показатели производственной, материальной и кадровой составляющих потенциала региона; α , β , γ – значения весовых коэффициентов соответствующих составляющих производственного потенциала региона, полученные в результате экспертных оценок.

Для получения заключения о финансовом состоянии региона осуществляется сопоставление аналитических соотношений по комплексу финансовых показателей с их нормативными показателями.

Интегральный показатель экономического потенциала региона I_{Σ} также определяется методом аддитивной свертки:

$$I_{\Sigma} = I_{\text{ППП}} \cdot \delta + I_{\text{ФС}} \cdot \lambda,$$

где $I_{\text{ФС}}$ – соответственно комплексный показатель финансовой составляющей потенциала региона; δ, λ – значения весовых коэффициентов производственной и финансовой составляющих производственного потенциала.

Полученные количественные оценки позволяют сравнивать количественные значения экономического потенциала за различные периоды времени, а также исследовать изменения составляющих потенциала в результате моделирования управленческих решений.

Разработанная модель положена в основу проведения исследований экономического потенциала региона и его составляющих элементов, что позволит на этапе формирования управленческих решений выявить условия обеспечения устойчивого экономического развития и управлять развитием региона.

Список использованных источников

1. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.
2. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс] / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов – Режим доступа: – http://www.cfn.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml.
3. Ресурсный потенциал экономического роста / Под ред. М.А. Комарова, А. Н. Романова. – М.: Путь России, 2002. – 567 с.

Н.В. Приймак

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ ТА ЇЇ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЯ

В період розвитку кризових явищ в економіці відбуваються зміни у фінансовому стані країни, що призводить до неможливості забезпечення в повних обсягах виконання державних зобов'язань по забезпеченню соціальних гарантій, розвитку галузей соціальної, наукової сфери, які відносяться до бюджетних. У зв'язку з цим перед бюджетними установами постає задача удосконалення формування звітності та реалізації програми економії державних коштів [1].

Процес стосується саме технології обліку, опрацювання економічної інформації, представлення її у систематичному, повному вигляді для прийняття управлінських рішень. Такі зміни у технології вимагають застосування нових знань, сучасних методів.

Проблемами розвитку та становлення комп'ютеризації системи обліку в бюджетних установах займалися ряд вчених, таких як: Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, Л.О. Терещенко, С.В. Свірко, Н.М. Хорунжак, та інші.

Однак, незважаючи на вагомий внесок вчених, питання комп'ютеризації оплати праці залишається актуальним і має важливе значення у веденні бухгалтерського обліку оплати праці, та здійсненні контролю за наявністю і ефективністю використання фінансових ресурсів бюджетної установи.

Метою дослідження є визначення основних особливостей, переваг повної комп'ютеризації робіт з оплати праці в бюджетних установах і тих змін в системі удосконалення облікового процесу, що призведуть до підвищення якості і рівня управління, до уніфікації програмного забезпечення, до обґрунтованого вибору інформаційних технологій і підвищення оперативності управління бюджетними ресурсами.

Заробітна плата – це точка перетину інтересів установи чи організації, працівника, податкової, фондів тощо. У зв'язку з цим важко переоцінити значення роботи бухгалтера, пов'язаної з обліком витрат на оплату праці. Помилка у нарахуванні заробітної плати автоматично призводить до цілої серії помилок і порушень, які є найважчими за своїми наслідками.

Організація оплати праці повинна забезпечувати: точний розрахунок заробітної плати кожного робітника відповідно до кількості і якості витраченої праці, правильний підрахунок утримань із заробітної плати; контроль за дисципліною праці, використанням робочого часу, витратою фонду заробітної плати; правильне нарахування і розподіл по напрямках відрахувань на державне загальнообов'язкове соціальне страхування; збирання та групування показників праці та заробітної плати; складання необхідної звітності; здійснення розрахунків з органами соціального страхування [3].

Організація оплати праці в бюджетних установах та її комп'ютеризація має важливе значення у зв'язку з тим, що у складі сукупних витрат бюджетних установ на оплату праці припадає від 60 до 85% усіх витрат [2].

Ефективна автоматизована система бухгалтерського обліку можлива лише на підґрунті принципово нового підходу до організації облікового процесу бюджетних установ. Застосування інформаційних технологій вносить зміни в організацію бухгалтерського обліку.

Документування в умовах повної комп'ютеризації та автоматизації є найпрогресивнішим, оскільки забезпечує економію часу. При використанні засобів автоматизації обліку зникає потреба у документах, що складаються на папері.

Неодмінною умовою вдосконалення управління в бюджетній сфері є докорінна реконструкція його технічної та інформаційної бази на основі автоматизованої системи обліку з використанням сучасних програмних продуктів [2].

Використання комп'ютерів вносить значні зміни в організацію первинного обліку оплати праці. Система обліку оплати праці установ бю-

джетної сфери утворює одну з частин його загальної інформаційної системи. В умовах використання комп'ютерних технологій відбувається зміна системи облікового процесу, підвищення якості та рівня управління.

Таким чином, особливістю комп'ютеризації обліку оплати праці є те, що постійно формуються і обробляються великі об'єми економічної інформації, які повинні вестися і зберігатися в електронному вигляді тобто формування системи первинного, поточного та підсумкового обліку за допомогою комп'ютерної техніки, а також формування документів аналітичного та управлінського обліку.

Отже, я вважаю, що одним з напрямків удосконалення комп'ютеризації системи опрацювання бухгалтерської інформації є уніфікація її програмного забезпечення. Ця проблема властива для всього світового матеріального виробництва і, тим більше, для кожної окремо взятої країни.

Саме така форма ведення обліку сьогодні необхідна в бюджетних установах. Адже це дозволить підвищити оперативність управління бюджетними ресурсами, посилити контроль за їх цільовим використанням.

Список використаних джерел

1. Осмятченко В.О. Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій: монографія / В.О.Осмятченко. – К.: КНЕУ, 2010.– 263 с.

2. Хорунжак Н.М. Проблеми та перспективи комп'ютеризації обліку в бюджетних установах/ Н.М. Хорунжак// Економіка і регіон. – 2009. – № 1 (20). – С. 142-146.

3. Освіта.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: osvita.ua/vnz/reports/accountant/16643

Науковий керівник: О.А. Паришина, д-р екон. наук, проф.

І.І. Прутко

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ТЕНДЕНЦІ І ПЕРСПЕКТИВИ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ

Здійснено ретроспективний аналіз становлення аграрного маркетингу та його теоретико-методологічного забезпечення. Запропоновано удосконалення концепції аграрного маркетингу включенням у схему структури елементу «маркетинговий потенціал» з використанням підходу «двох маркетингових ланцюгів» при розробці маркетингових каналів продовольства. Обґрунтовано сутність і значимість оптового і роздрібно-го товарообороту у продовольчих каналах розподілу.

Сучасні умови глобальної інтеграції у продовольчій сфері характеризуються посиленням конкурентної боротьби за вплив на міжнарод-

ні аграрні ринки, структури яких об'єднують території, сільськогосподарські системи, торговельні мережі. Суб'єкти агропродовольчого бізнесу України, незважаючи на високий економічний та ринковий потенціал, поки що не у повній мірі залучені у систему міжнародного агробізнесу, що спричинено низьким рівнем розвитку вітчизняного аграрного маркетингу зокрема, відсутністю методологічного і прикладного забезпечення процесів управління агропродовольчими мережами в контексті інтеграції великого кола учасників – сільськогосподарських підприємств, суб'єктів агробізнесу, інституціональних агентів.

В Україні наразі спостерігається активна фаза досліджень аграрного маркетингу. Науковими інтересами є локальні та галузеві аспекти маркетингу агробізнесу[1]. Досліджують аспекти ефективності аграрного маркетингу та проблеми його розвитку у сільськогосподарських підприємствах різних організаційних форм. Разом із тим, потребує окремого вивчення концептуальне забезпечення аграрного маркетингу в контексті формування агропродовольчих ланцюгів, що зумовило вибір теми дослідження.

Метою є обґрунтування чинників формування сучасної концепції аграрного маркетингу та прикладного використання її положень у сфері аграрного бізнесу. До основних завдань дослідження віднесено здійснення ідентифікації підходів до аграрного маркетингу, виявлення особливостей формування маркетингових каналів сільськогосподарських підприємств, розробка пропозицій з удосконалення концепції аграрного маркетингу

Важливим аспектом концептуального обґрунтування аграрного маркетингу, на наш погляд, є включення оптового і роздрібного товарообороту до каналу розподілу із вимірюванням їх ефективності відносно всієї системи маркетингу. В процесі оптового товарообороту виробникам забезпечується реалізація їхньої продукції, а роздрібній торгівлі – забезпечення товарами в асортименті й у терміни, що відповідають попиту населення. Фактори, що зумовлюють потребу оптового товарообороту в аграрному маркетингу, такі: нерівномірність розміщення виробництва і його концентрація в окремих економічних районах; спеціалізація виробництва на вузькому виробничому асортименті, що зумовлює необхідність комплектування торговельного асортименту; сезонність сільськогосподарського виробництва, що вимагає накопичення, зберігання й оптового продажу продукції [2].

Необхідність розгляду роздрібного товарообороту як каналу розподілу зумовлено можливістю виявлення тенденцій продажу товарів населенню через мережу основного маркетингового посередника – торговельні організації та формування й використання заходів підтримки товарів у процесі продажу збоку виробника (мерчандайзинг, дегустації, акції знижок тощо).

До перспектив подальших досліджень у даному напрямі віднесено обґрунтування розвитку аграрного маркетингу у територіальних системах на засадах кластерного підходу.

Список використаних джерел

1. Дудар Т. Г. Організаційно-економічні засади формування і розвитку системи агромаркетингу / Т. Г. Дудар // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 89–96.
2. Звягінцева О. Б. Агромаркетинг як підґрунтя ефективного маркетингу продовольчих товарів / О. Б. Звягінцева // Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 80–86.

Г.А. Рижкова

*канд. екон. наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

М.О. Кузін

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ВИНА

На сьогоднішній день світовий ринок вина динамічно змінюється, а виробники зі всього світу мають вчасно пристосуватися до цих змін задля збереження власної ніші. Конкуренція серед виноробів зростає, тому виробник зобов'язаний постійно працювати над якістю своєї продукції.

В наші дні вино виробляється по всьому світу – виноградарством займається понад 75 країн. Можна виділити два основних пояси світового виноробства - північний і південний. У світовому виробництві вина і виноматеріалів Європа традиційно займає лідируючі позиції, її частка становить 67%. На другому місці знаходяться країни Північної і Південної Америки, на їх частку припадає 12% світового виробництва.

Батьківщиною винограду і виноробства вважається Середземномор'я. Саме тут знаходиться провідна трійка світових виробників вина – Італія, Франція та Іспанія. Набагато менше вина випускають у Німеччині, Португалії, Греції, а на сході замикає європейський ареал виноробства Україна, Російська Федерація та Грузія.

На периферії північного виноробного району розташовані Північна Америка і Східна Азія. Лідером у першій є Сполучені Штати, в основному штат Каліфорнія, на сході - Китай. У Південній Америці виноградні лози ростуть у передгір'ї Анд – Чилі та Аргентини, а також в Бразилії і Уругваю [1].

Значний потенціал у виробництві вина є у країн ісламського світу – Марокко, Туніс, Алжир, Сирія. Клімат сприятливий для вирощування винограду, але вино практично не виробляється, це обумовлено жорсткими релігійними установками – мусульманам вживання вина суворо заборонено.

У загальному обсязі споживання алкогольних напоїв в світі за 2016 рік вино займає третє місце з п'яти, маючи 10% [2].

Згідно зі звітом Міжнародної організації винограду і вина, за останні три роки з 2014 до 2016, найвдалішим у виробництві вина став 2015 рік. У 2015 році світове виробництво вина зросло у порівнянні з 2014 роком

на 2%. 2015 рік став успішним у виноробній галузі завдяки сприятливим погодним умовам – теплому літу і м'якій осені. Лідером у світовому виробництві вина стала Італія, потіснивши з цього місця свого основного суперника – Францію. Показники Італії в 2015 році збільшилися порівняно з 2014 роком на 10%, до 48,9 млн. гектолітрів (далі гл), в той час як Франція наростила винне виробництво всього на 1%, до 47,4 млн. гл. Третьюю в світі по виробництву вина в 2015 році стала Іспанія з 36,6 млн. гл, при цьому її показники зменшилися порівняно з 2014 роком на 4%. Періодично серед першої трійки відбувається рокировка першості, але на глобальний винний ринок це не впливає.

Непогані показники і в інших світових винних лідерів. Болгарія змогла наростити виробництво на 106%, це стало абсолютним рекордом у порівнянні з іншими країнами і дозволило країні повернутися до своїх звичайних середньорічних показників – 1,5 млн. гл. Австрія збільшила виробництво на 18%, Угорщина – на 12%, Румунія – на 9%, Португалія – на 8%. Непроста ситуація склалася тільки в Греції, яка за провальним 2014 роком зі спадом в 13% зменшила свої показники і в 2015 році на 9%, це найнижчий показник для країни за останні п'ять років. США збільшили виробництво в 2015 році на 1%, до 22,1 млн. гл. Відмінні результати показала Чилі, наростивши випуск вина на 22,6%. В останні роки ця країна впевнено завойовує винний ринок. В той же час її сусідка Аргентина зменшила виробництво на 12%, до 13,4 млн. гл, що гірше її показників 2013 і 2014 років. Невдалим виявився 2015 рік і для Нової Зеландії, де виробництво впало на 27%, до 2,35 млн. гл. Австралія змогла зберегти показники на рівні 2014 року – 12 млн. гл [3].

Світове виробництво вина в 2016 році становить 259,5 млн. гл, що на 5% менше, ніж у 2015 році. За словами представників Міжнародної організації винограду і вина, спад виробництва вина в 2016 році є наслідком кліматичних змін і може стати найменшим за останні 20 років. У 2016 році найбільшим виробником вина в світі знову стала Італія з обсягом виробництва в 48,8 млн. гл, далі йдуть Франція – 41,9 млн. гл та Іспанія – 37,8 млн. гл. Варто відзначити, що незважаючи на першість Італії, обсяги її виробництва вина зменшилися, як і у Франції, а показник виробництва вина Іспанії трохи збільшився. Сполучені Штати Америки вже четвертий рік поспіль показують високий рівень виробництва вина. За підсумками 2016 року він склав 22,5 млн. гл. Після двох неврожаїв, Румунія повернулася на хороший рівень виробництва вина, який становить 4,8 млн. гл. У Південній Америці виробництво різко впало в Аргентині – 8,8 млн. гл у порівнянні з 13,4 млн. гл. у 2015 році. Зменшилося також виробництво в Бразилії і склало 1,4 млн. гл. Збільшилися показники в Австралії – 12,5 млн. гл. і в Новій Зеландії – 3,1 млн. гл. [3].

На сьогоднішній день виробництво вина в Україні є однією з традиційних галузей сільськогосподарської промисловості, яка має величезний потенціал за рахунок вигідного географічного розташування, рівень розвитку цієї сфери в Україні значно поступається світовому, що обумовлено кількома причинами, а саме нестабільною економічною ситуацією, наявністю на ринку великої кількості фальсифікованої продукції, що має низь-

ку якість та дуже складним процесом митного оформлення при імпортно-експортних операціях. вітчизняні виробники вина в Україні нездатні задовольнити потреби внутрішнього ринку власним виробництвом. несприятливі економічні та загострені політичні фактори чинять значний негативний вплив на розвиток виноробства в країні.

Список використаних джерел

1. Історія виноградарства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vinograd.info/info/grozdyazdorovya/istoriya-vinogradarstva.html>.
2. Global Information System On Alcohol And Health (GISAH) [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.who.int/gho/alcohol/en/>.
3. Экономические проблемы виноградарства и виноделия / под ред. академика НАН Украины Б.В. Буркинського. – О.: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007. – 216 с.

Д.В. Савотін

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Основним завданням економіки природокористування є:

1) визначення економічного збитку, що наноситься народному господарству в результаті нераціонального природокористування і величини витрат, необхідних для ліквідації його наслідків;

2) оцінка абсолютної та відносної ефективності природоохоронних затрат і вибір найбільш ефективних варіантів природоохоронної діяльності та використання природних ресурсів;

3) розробка економічних методів управління природоохоронною діяльністю, матеріального стимулювання охорони навколишнього середовища. На сьогоднішній день ринок нам представляє різноманітні засоби домашньої чистоти, але купуючи порошок для прання чи засіб для миття посуду, ми не замислюємося за іншу сторону. Для багатьох домогосподарок здається незрозумілим вміст миючого засобу на упаковці. Всі вони містять фосфатні з'єднання і синтетичні речовини, котрі залишаються на тканині. Проведені дослідження Київським науково-дослідним інститутом, що кожен порошок містить від 15 % до 40% - 60 % фосфатів. Щоб їх вивести з тканини треба виполоскати 7 — 9 разів, а ми в кращому випадку виполоскуємо 2 — 3 рази. Склалася така ситуація, що на долю розвинутих країн, в яких проживає 1\4 населення світу, припадає 2\3 загального обсягу світових забруднень, причому без врахування забруднення від екологічно брудних підприємств, розташованих на території країн, що розвиваються [1, с. 129].

Міністерство охорони навколишнього природного середовища (МОНПС) є центральним органом державного управління в галузі охорони природи і використання природних ресурсів і відповідає за охорону природи, організацією раціонального використання і відтворення природних ресурсів у країні. МОНП Стотує і подає в Кабінет Міністрів пропозиції з питань охорони природи і раціонального використання природних ресурсів для включення їх у проекти державних планів економічного та соціального розвитку, здійснює контроль за виконанням відповідних завдань.

Здійснюється державна екологічна експертиза генеральних схем розвитку і розміщення продуктивних сил країни і галузей народного господарства, контроль за дотриманням екологічних норм при розробці нових технологій, матеріалів і речовин, а також проєктів на будівництво (реконструкцію) підприємств та інших об'єктів, що впливають на стан навколишнього середовища і природних ресурсів. При цьому органи управління природокористуванням повинні орієнтуватися на такий визначальний фактор поліпшення діяльності з охорони природи, як широке застосування в усіх галузях народного господарства маловідходних і безвідходних технологій. Тут приймаються рішення з питань природокористування, здійснюються практичні заходи щодо охорони навколишнього середовища від забруднення виробничими і господарськими відходами, стічними водами.

Удосконалення управління в галузі охорони і відтворення природних ресурсів повинно відбуватися шляхом уточнення ролі і місця територіального і галузевого факторів у формуванні основних якісних параметрів навколишнього середовища. Водночас слід враховувати, що в системі планового управління раціональним природокористуванням провідним є територіальний підхід (що повноправним розпорядником природних ресурсів, які залучаються в сферу виробничої діяльності, є Ради народних депутатів). Завдання полягає в тому, щоб надані місцевим Радам права використовувались якнайефективніше, поєднували в собі територіальні і галузеві інтереси, орієнтували виробничого господарську та експлуатаційну діяльність промислових підприємств і об'єднань, міністерств і відомств на вирішення актуальних екологічних проблем [2, с. 347]. Є ще одне вирішення, компанія Amway допомагає понад п'ятдесят років людям по всьому світу взяти на себе відповідальність за своє життя і почати змінювати його на краще одержувати бажаний дохід величина якого відповідатиме кількості докладених ними зусиль.

Сьогодні компанія Amway належить до світових лідерів в індустрії прямих продажів працюючи на ринках більш ніж 90 країн і регіонів. Успіх Amway і понад 3 мільйонів її незалежних підприємців підтверджує правдивість стародавньої мудрості яка каже що великі справи можуть вирости з маленьких починань (1959 року заснували двоє друзів — Джей Ван Андел і Річ Де Вос). Вони збагнули що продаж якісної продукції безпосередньо споживачам є багатообіцяючою можливістю для тих хто хоче заснувати власний успішний бізнес із низькими ризиками невеличким стартовим капіталом і без жодних обмежень у потенційних доходах. З того

часу всю діяльність Amway було зосереджено на тому щоб виробляти якісну продукцію і допомогати людям одержувати максимальну користь від цієї гнучкої можливості ведення бізнесу [3, с.285].

Список використаних джерел

1. Яремчук І. Економіка природокористування: Навчальний посібник/ Іван Яремчук., – К.: Пошуково-вид. агентство «Книга пам'яті України»: Вид. центр «Просвіта», 2000. – 129 с.

2. Дубас Р. Економіка природокористування: навч. посіб. / Ростислав Дубас; Мін-во освіти і науки України, Державна академія житлово-комунального гос-ва. – К.: МП «Леся», 2007. – 347 с.

3. Сухарев С. Основи екології та охорони довкілля: Навчальний посібник / Сергій Сухарев, Степан Чундак; Мін-во освіти і науки України, Ужгородський нац. ун-т. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 285с.

Л.А. Семегіна

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ПІДВИЩЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Реалії сучасної ринкової економіки визначили величезну кількість проблем, вирішення яких ускладнено через відсутність відповідних теоретичних знань та нових розробок. Однією з таких проблем, найбільш актуальних на сучасному етапі, є проблема збутової діяльності підприємств. Дана проблема розкривається у роботах таких українських авторів 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 [1]. Служби маркетингу, які створені на більшості підприємствах, не є оптимальними. Вони не можуть максимально проводити необхідну активацію всього збутового процесу через недопідготовленість відповідних фахівців, відсутність необхідного інформаційного, методичного, технічного забезпечення [2, с. 10]. Практика показує, що потрібні глибокі наукові дослідження з питань управління збутовою діяльністю підприємства на принципах маркетингу в сучасних умовах, формування нової системи збуту, яка б була адекватна ринковій економіці, та рішення проблем доведення товарів та послуг від виробника до споживача. Все це визначає актуальність проблеми формування маркетингової збутової політики на підприємствах України. Управління маркетингом – це складний процес, який охоплює ринок, потреби клієнтів, доставку товарів, їх ціни, комунікацію зі споживачами тощо. Він включає дослідження, планування та прогнозування, організацію, реалізацію на практиці та контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення та підтримку вигідних стосунків зі споживачами з метою одержання прибутку, зростання обсягів збуту, розширення частки ринку та ін. В сучасних умовах необхідною складовою

успіху підприємства, зростання його конкурентоспроможності є орієнтація на прийняття концепції маркетингу, яка встановлює перевагу ринкових вимог споживача над виробничими. Автори Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг, досліджуючи еволюцію концепцій управління маркетингом, визначили, що: “Концепція маркетингу відштовхується від чіткого визначення ринків збуту, орієнтуючись на вимоги споживача, координуючи всі види маркетингової діяльності, спрямованої на задоволення споживача, отримуючи прибуток від створення довгострокових відносин із споживачем” [2, с. 47]. Однак рівень теоретичної розробленості цієї важливої теми ще недостатній. В процесі аналізу організаційної структури служби збуту більшості невеликих промислових підприємств було виявлено, що підприємства мають недостатню кількість персоналу, а саме – відсутність відділу маркетингу, як окремої служби. На мою думку, було б доцільно розробити нові стандарти ефективності роботи менеджерів зі збуту, а також надати рекомендації щодо відкриття окремого відділу маркетингу, який би виконував всі завдання збутової діяльності та координував роботу всіх інших служб підприємства відповідно до особливостей ринку та потреб споживачів.

Підводячи підсумки, можна стверджувати, що одним із найважливіших чинників підвищення ефективності збутової діяльності підприємств є використання принципів маркетингу та інтеграція у систему управління підприємством.

Список використаних джерел

1. В.Ф. Гамалій, С.А. Романчук, І.В. Фабрика, Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств / Гамалій В.Ф., Романчук С.А., Фабрика І.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf).
2. Котлер Филип, Армстронг Гари, Сондерс Джон, Вонг Вероника. Основи маркетинга / Пер. с англ. – 2-е европ. изд.– К.; М.; СПб.: Изд. дом “Вильямс”, 1998. - 1056 с.
3. Кудлай В.Г. Теоретичні основи системи маркетингових комунікацій на сучасному ринку / Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – №10. – С. 9–11.

І.В. Сизоненко

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний розвиток економічної ситуації в Україні і досвід останніх років показують, що не всі автотранспортні підприємства готові до впровадження конкурентної боротьби. У сучасних умовах кожному автотранспортному підприємству особливо важливо правильно оцінити ринкову

ситуацію для того, щоб запропонувати продуктивні засоби конкуренції, які, з одного боку, відповідали б ринкової ситуації і тенденціям розвитку в Україні, а з іншого - особливостям конкурентного підприємства. Найбільш складними етапами цієї роботи є аналітичне осмислення шляхів досягнення конкурентних якостей і розробка на цій основі заходів по посиленню конкурентної позиції підприємства. Особливості конкурентного середовища підприємства визначаються типом конкуренції на даному ринку. На думку експертів, ринок автомобільних перевезень визначається як вільна конкуренція.

Для того, щоб розібратися з особливостями конкурентоспроможності автотранспортного підприємства спочатку треба визначитися з терміном «Конкуренція». Тож, конкуренція – це суперництво між суб'єктами ринкової економіки за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку тощо. З цього випливає, що конкурентоспроможність підприємства - це здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості які привабливіші, ніж в аналогічній продукції конкурентів. Одним з основних методів оцінки конкурентоспроможності автотранспортного підприємства є SWOT- аналіз. Цей аналіз дозволяє розробити перелік стратегічних дій, спрямованих на посилення конкурентних позицій підприємства і його розвиток.

Абревіатура SWOT в традиційному тлумаченні означає: Strengths - сильні сторони; Weakness - слабкі сторони; Opportunities - можливості; Threats - загрози [2]. Це аналіз сильних і слабких сторін організації, а також можливостей і загроз з боку зовнішнього довкілля. «S» і «W» відносяться до стану компанії, а «O» і «T» до зовнішнього оточення організації. Якісний аналіз перспектив підприємств проводиться з метою з'ясування вищеназваних сторін його діяльності, можливостей, що відкриваються перед ним, і загроз, що насуваються. Сила і слабкість підприємств повинна оцінюватися в контексті його конкурентоспроможності [1]. SWOT- аналіз дозволить автотранспортному підприємству вивчити існуючі на ринку можливості і зважити свої здібності по їх переслідуванню. Сильні і слабкі сторони розглядаються з позиції покупців, що підводить реальну основу під рішення про розподіл ресурсів і допоможе автотранспортному підприємству витягнути максимум користі з наявних у неї можливостей. Крім того, застосування технології SWOT-аналізу при оцінці основних конкурентів, створює прекрасні передумови для розробки тактики конкурентної боротьби і забезпечення конкурентних переваг. Для того, щоб краще розібратися з особливістю оцінки конкурентоспроможності ми зробили SWOT- аналіз автотранспортного підприємства «Лідер-Транзит».

В результаті аналізу було виявлено, що автопідприємство «Лідер-Транзит» має досить непогано конкурентоспроможність, бо має досить істотні сильні сторони. Автопідприємство «Лідер-Транзит» має хорошу репутацію у споживачів, що забезпечує підприємству постійні замовлення і можливість отримання інвестицій. Також автопідприємство має переваги в ціні та в комфортніших умовах перевезення пасажирів, за допомогою нових автобусів і висококваліфікованих фахівців. За рахунок своїх

сильних сторін автотранспортне підприємство «Лідер-Транзит» може реалізувати свої можливості на зовнішніх ринках і, тим самим, залучивши нових клієнтів.

За аналітичними даними популярність пасажирських міжнародних перевезень зросла на 7% в 2017 році. Лідер за міжнародними напрямками - Литва, це приблизно 40% всіх міжнародних перевезень з / в Україну. З цього випливає, що автопідприємству «Лідер-Транзит» треба тримати курс на поширення своєї діяльності за межі України. Але на жаль автотранспортне підприємство «Лідер-Транзит» не володіє достатньою кількістю автобусів. В цьому і проявляються слабкі сторони автотранспортного підприємства «Лідер-Транзит». Які були виявлені в матриці SWOT-аналізу. Щоб підвищити рівень конкурентоспроможності автотранспортного підприємства ми запропонували інвестиційний проект по збільшенню автопарку. Це дасть можливість збільшити спектр послуг, що надаються, і число споживачів.

Отже, проведене дослідження дало змогу адаптувати існуючі методики оцінки конкурентоспроможності під специфічний вид продукції, яким є пасажирські перевезення, і виробити єдиний алгоритм, який може бути застосований автотранспортними підприємствами для оцінки конкурентоспроможності своїх послуг і оцінки конкретної позиції автотранспортного підприємства. На даний момент в найбільш розвинених країнах 75-80% всього об'єму пасажирських і вантажних перевезень виконується автомобільним транспортом.

Список використаних джерел

1. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакулєнко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с

2. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: Навч. Посіб. / За ред. Л.В. Балабанової. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005 – 185 с.

Науковий керівник: О.А. Паршина, д-р екон. наук, проф.

С.Л. Снітко

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В менеджменті людських ресурсів країн з розвинутою ринковою економікою основною конкурентною перевагою будь-якого підприємства, визнано всебічний розвиток і використання індивідуального і колективного трудового потенціалу. У ХХІ ст. ця парадигма за оцінками

зарубіжних аналітиків набуде сили невідкладного закону для успішного підприємництва, оскільки пристосовуватись до змін у ринковому середовищі зможе високомобільний, зорієнтований на постійний розвиток персонал [1].

З метою комплексної оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємства їх необхідно поєднувати з показниками ефективності використання праці.

Ми погоджуємось з думкою тих фахівців, які визнають необхідність оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємства з метою розробки заходів щодо підвищення загальної ефективності діяльності підприємства, бо вважаємо, що знання можливостей своїх працівників, рівня і результатів використання їх трудового потенціалу є інформацією для своєчасного прийняття управлінських рішень щодо можливості реалізації обраних стратегій розвитку підприємства за рахунок резерву невикористаних потенційних можливостей персоналу та розвитку його інтелектуальної складової.

Численні дослідження, присвячені проблемі ефективності використання економічних ресурсів, впевнено свідчать про те, що категорія ефективності є досить складним, але дослідженим поняттям.

Застосування діалектичного методу пізнання для визначення категорії ефективності використання трудового потенціалу дозволило розкрити зміст даної категорії [2].

Єдність та боротьба протилежностей виявляється в парному порівнянні витрат і результатів. Витрати на використання трудового потенціалу є невід'ємною складовою діяльності підприємства, розмір яких для досягнення кращих кінцевих результатів необхідно оптимізувати (за рахунок економічно обґрунтованої чисельності персоналу, окупності інвестицій в розвиток), щоб отримати більшу суму прибутку, і в той же час для забезпечення мотивації працівників до високопродуктивної праці – збільшувати.

Перехід якісних змін в кількісні спостерігається в процесі підвищення якісних характеристик трудового потенціалу (рівня кваліфікації, рівня освіти, стану здоров'я тощо), результатом якого є кількісні зміни якості праці, продукції, обсягу реалізації, продуктивності праці, розміру заробітної плати тощо [3].

Результатом використання трудового потенціалу суспільства в багатьох країнах світу визнають валовий внутрішній продукт (ВВП), що являє собою ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених підприємствами країни упродовж певного періоду.

Показником, що узагальнено характеризує витрати трудового потенціалу країни, є сума витрат на оплату праці зайнятого на вітчизняних підприємствах економічно активного населення.

Отже, ефективність використання трудового потенціалу суспільства характеризується: 1) вартістю ВВП, що припадає на одну особу зайнятого населення: чим більша вартість, тим ефективніше використовується трудовий потенціал суспільства; 2) вартістю ВВП на 1 грн. витрат на оплату праці.

У роботі Єгоршина О.П. проведений аналіз існуючих концепцій оцінки ефективності роботи персоналу та управління ним, принциповою відмінністю яких є система критеріальних показників оцінки ефективності [4]:

1. Система, заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства.

2. Система, заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності, яка включає наступні показники: продуктивність праці, трудомісткість продукції, темпи зростання продуктивності праці і заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, процент браку, фондоозброєність праці, рентабельність витрат на персонал, прибутковість персоналу і т.д.

3. Система, заснована на формах і методах роботи з персоналом, яка включає такі показники як: рівень привабливості праці, соціально-психологічний клімат в колективі, коефіцієнт плинності персоналу, коефіцієнт стабільності персоналу, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно-кваліфікаційна структура і т. ін.

Оскільки величина майбутніх грошових потоків підприємства формується з врахуванням їх зростання за рахунок використання потенційних можливостей трудового колективу підприємства і інших активів, що використовуються в його господарській діяльності, маємо всі підстави стверджувати, що використовуючи метод оцінки вартості об'єкта визначається ефективність використання трудового потенціалу підприємства як синтезу інтелектуальних, психофізіологічних, особистісних здібностей працівників підприємства, які використовуються та/або можуть бути використані суб'єктом господарювання для досягнення цілей його діяльності.

Список використаних джерел

1. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навчальний посібник / Н.І. Єсінова. – К.: Кондор, 2004. – 432 с.
2. Ангелин Д.В. Состоянии эффекта / Д.В. Ангелин // Бизнес. – 2005. – №40. – С. 52–55.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посібник / І.М. Бойчик. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
4. Єгоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Єгоршин. – Н.Новгород: НИМВ, 1997. – 234 с.

О.М. Федінчик

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І НАПРЯМИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

Систематичний аналіз фінансово-економічних результатів діяльності підприємства обумовлений вимогами сучасної економічної ситуації та базовими законами ринку. Сьогодні досягають успіху тільки ті компанії,

які здатні провадити збалансовану економічну діяльність, ефективно використовувати наявні ресурси.

Теоретичні та методичні засади оцінки фінансово-економічних результатів діяльності підприємств розглядалися у працях таких вчених як: О.І. Барановський, М.І. Баканова, І.Т. Балабанова, О.Н. Волкова, А.І. Даниленко, І.В. Зятковський, А.В. Завгородній, В.М. Івахненко, В.В. Ковальова та інших.

На основі узагальнення та аналізу праць вітчизняних фахівців можна зробити висновок, що від результату фінансово-економічної діяльності залежить фінансовий стан компанії. Тобто фінансовий стан є складною, інтегрованою за багатьма показниками характеристикою діяльності підприємств в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому.

Проведене дослідження фінансово-економічної діяльності показало, що ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» спеціалізується на поставках листового і сортового нержавіючого металопрокату, а також неіржавіючої трубопровідної арматури.

В результаті своєї діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» у 2014 році отримала чистий прибуток у розмірі 296,9 тис. грн., у 2015 році – 333,5 тис. грн., у 2016 році – 566,3 тис. грн. (рис. 1). Таким чином, ми спостерігаємо тенденцію стійкого зростання підприємства.

Але не зважаючи на стійку тенденцію до зростання чистого прибутку, фінансова стійкість підприємства відповідає критичному фінансовому стану. При критичному фінансовому стані підприємство не в змозі формувати всі запаси і витрати за рахунок нормальних джерел фінансування і знаходиться на межі банкрутства.

Одним із способів підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» є пошук нових ринків збуту, а саме вихід на зовнішні ринки. На нашу думку, основною стратегічною ціллю підприємства повинно бути вихід на ринок Румунії та Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ).

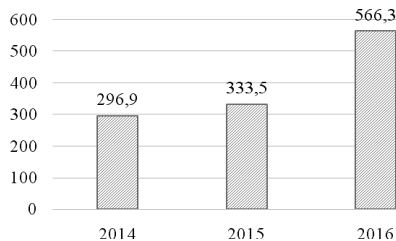


Рис. 1. Динаміка чистого прибутку ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна», тис.грн

Однією з причин обрання саме контрагентом Румунію, була відносно невелика відстань від Румунії до України, що набуває особливого значення з-за великої партії поставки, що збільшує відносну долю транспортних витрат.

Перемога Дубая на виборах місця проведення виставки «Експо-2020» стала потужним поштовхом для розвитку інфраструктури та нерухомості ОАЕ. В країні започаткована практична реалізація проєктів у сфері інфраструктури та нерухомості на суму 35 млрд. дол. США, у зв'язку з чим в країні очікується стрімке зростання попиту на металургійну продукцію. З точки зору логістики, в регіоні Перської затоки українська продукція поки конкурентоспроможна за рахунок більш низької собівартості та витрат на фрахт, які в період кризи знизились.

За розрахунками чистий прибуток від здійснення експорту сортового прокату до Румунії становитиме у 1-му році 32,68 тис. грн., у 2-му році – 62,85 тис. грн., у 3-му році – 120,88 тис. грн. (рис. 2).



Рис. 2. Результат від діяльності ТОВ «Торговий Дім Тіско Україна» на нових ринках, тис. грн

Рівень рентабельності 0,9%. А від здійснення експорту на пів обробленої профільної заготовки до ОАЕ компанія отримує у 1-му році 781,87 тис. грн. чистого прибутку, у 2-му році – 968,18 тис. грн., у 3-му році – 1193,91 тис. грн. Рівень рентабельності 1,78%.

Таким чином, проведені розрахунки свідчать про доцільність та ефективність експорту сортового прокату до Румунії та експорту на пів обробленої профільної заготовки до ОАЕ.

Отже, проведене дослідження показало, що для покращення фінансово-економічних результатів від діяльності ТОВ «Торговий дім Тіско Україна» ринки Румунії та Об'єднаних Арабських Еміратів є перспективними. Але при розробці стратегії виходу на ці ринки потрібно враховувати сучасні виклики та ризики.

Список використаних джерел

1. Дунська А.Р. Забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств на основі прогнозного підходу / А.Р. Дунська, Н.М. Лавренчук // Економіка і суспільство. – 2016. - № 7. – С. 1012-1016.
2. Річний звіт Центрального банку ОАЕ за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.centralbank.ae/en/pdf/reports/CBUAEEAnnualReport-2015_En_2.pdf
3. Annual Report National Bank of Romania 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bnr.ro>

А.С. Філіпова

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Собівартість продукції – це виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції (робіт, послуг). Собівартість характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві, оскільки в ній відображаються рівень організації виробничого процесу, технічний рівень, продуктивність праці та ін. Чим краще працює підприємство, ефективніше використовує виробничі ресурси, тим нижча собівартість продукції (робіт, послуг).

При обчисленні собівартості важливе значення має склад витрат, які до неї входять. Собівартість повинна включати до свого складу витрати необхідної праці, тобто витрати, що забезпечують процес відтворення всіх факторів виробництва (предметів і засобів праці, робочої сили і природних ресурсів), і не включати витрат додаткової праці, що відшкодовуються за рахунок прибутку.

Згідно з зазначенням до собівартості продукції (робіт, послуг) входять витрати на підготовку, освоєння та обслуговування виробництва, охорону праці й безпеку праці, оплату праці та підготовку кадрів, інші витрати.

Витрати на підготовку та освоєння виробництва включають витрати на виготовлення нових видів продукції в період їх освоєння, і витрати, пов'язані з освоєнням нових виробничих цехів, технологічних ліній, удосконаленням технології й організації виробництва.

Обслуговування виробництва містить витрати на забезпечення підприємств сировиною, матеріалами, паливом, енергією, водою, інструментами, іншими засобами та предметами праці. До цієї групи належать витрати, пов'язані з раціоналізацією та винахідництвом, амортизаційні відрахування на відновлення основних фондів, витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції (робіт, послуг).

Охорона праці та техніка безпеки потребують витрат на створення необхідних санітарно-гігієнічних умов праці; на охорону та протипожежну безпеку, підтримання чистоти та порядку на підприємстві, обладнання

кімнат відпочинку і прийому їжі; витрати, пов'язані з охороною навколишнього природного середовища.

До витрат на оплату праці та підготовку кадрів входять виплати працівникам, які беруть безпосередню участь у виготовленні продукції (наданні послуг), витрати пов'язані з найманням робочої сили та підготовкою кадрів для підприємства.

До інших витрат відносять відрахування на соціальні заходи, плату за оренду тощо.

Слід зауважити, що з різних причин на практиці немає повної відповідності між справжніми витратами на виробництво та собівартістю продукції. Так, наприклад, до собівартості включаються витрати на оплату часу працівникам, які залучаються для виконання державних або громадських обов'язків, якщо ці обов'язки виконуються в робочий час; оплата працівникам-донорам днів обстеження, здавання крові та відпочинку та ін. Разом з тим до собівартості не входять загальногосподарські (адміністративні) витрати та витрати на збут продукції (робіт, послуг).

Отже, в результаті проведеного дослідження можна зробити висновки, що собівартість продукції на підприємстві залежить від багатьох чинників, зокрема від: продуктивності праці, ефективності виробництва, якості та асортименту продукції, обсягу виробництва, ефективного розміщення продуктивних сил.

Щоб витримати гостру конкуренцію і завоювати довіру покупців підприємство повинне вигідно виділятися на фоні підприємств того ж типу. Покупця цікавить якість продукції і її ціна. Чим вищий перший показник і нижче другий, тим краще і вигідніше для покупця і підприємства. Резерви поліпшення цих показників закладено в собівартості продукції.

Список використаних джерел

1. Грибов В.Д. Економіка підприємства / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов – М.: Фінанси і статистика, 2003. – 254с.
2. Грузинов В.П. Економіка підприємства (підприємницька) / В.П. Грузинов // Підручник для вузів. – 2-ге вид., перераб. ідоп. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 358с.

K.O. Shepotko
University of Alfred Nobel (Dnipro)

INFLUENCE OF INFLATION, DEFLATION ON THE WELFARE OF THE POPULATION AND ECONOMIC PROCESSES IN THE STATE

In the modern world, “deflation” and “inflation” are two well-known economic terms that denote the state of the economy. These notions are inextricably linked to each other and relate to the economic sphere of human activity. At the same time they represent absolutely opposite phenomena. Both “deflation”

and “inflation” have a huge impact on individual citizens, the state and even on international economic and political relations.

Typical economic process for most modern states is inflation - the process of raising the general level of prices for goods, which leads to a decrease in the real value of money. High inflation is always bad: for the economy, for business, for financial markets, and especially for the inhabitants of the country. Under such conditions, it is almost impossible to make savings. Moreover, accumulation becomes not a profitable business. In such situation people take obvious decisions – they get rid of money, spend it as soon as possible, investing them in valuable goods or real estate property, or buy foreign currency.

Usually high inflation is also unpredictable. Instability in financial markets is growing, so it becomes impossible to plan ahead. But permanence is the most important condition for the growth of investments and the economy as a whole [1].

Inflation brings special harm to people who live on fixed incomes: pensioners, employees, students whose incomes are formed at the expense of the state budget. People with higher income have an opportunity to protect themselves from inflation, receiving interest on deposits or investing in the financial markets [2].

We are concerned not only about the inflation, but also about the opposite process - deflation. Deflation is a phenomenon in the economy, which is characterized by an increase in the purchasing power of a currency [3].

During the ongoing deflation the buyer can buy more and more goods for the same money. Usually in such cases, the population prefers to postpone making major purchases, waiting for prices to drop even more. Such approach to purchasing creates a kind of financial trap: enterprises are forced to cut prices, because demand is falling, at the same time demand decreases, because the population is waiting for prices to become even lower. As a result, the cash turnover reduces, and the real value of money increases. This dangerous process for the economy and general welfare is depicted in Fig. 1. “Stages of the mechanism of inflation” [4].

The logical chain of events, which at the initial stages is characterized by a huge increase in the production of goods, a glut of the market and a drop in consumer demand for products, is accompanied by a decrease in the revenues of enterprises. As a result, staff reduction begins, wage cuts – unemployment appears. At stage 14 - there is a sharp shortage of money supply, there is a full-scale crisis already within the state.

As of today, Japan is the only country where deflation has emerged and continues for quite some time ago. For the long time inflation with a negative growth rate was prevailing in Japan. Many experts and analysts, assessing the reasons of this process, led to the version that Japan has made a technological revolution, sharply raising the standard of living of the population. After that, the Japanese acquired everything they dreamed about and reduced their spending. The population prefers to be satisfied with what it has, because know that the government is stable, reforms and defaults are not expected.

There is an unambiguous trend of slowing economic growth and reducing consumer demand all over the world. For example, in China, the producer

price index (PPI) has been in a negative position for several years, which means that producers are forced to cut prices. A similar trend exists in Europe. But such situation occurs because of existing unemployment in Greece and other countries belonging to the Eurozone. Unemployment is quite expected to lead to a decrease in purchasing power. The government raises taxes to replenish the budget and rectify the situation, but this leads to negative consequences for business. After all, businesses are closed and unemployment is growing again. Deflation criteria are also noticeable in such situations [4].



Fig. 1. Stages of the mechanism of deflation

Any state tries to control inflation or deflation, as both processes that get out of control cause significant damage to the country and lead to aggravation of the social situation.

To curb inflation, the so-called “expensive money policy” is usually used. The government and the central bank are trying to reduce the amount of money in circulation. An increase in the tax burden, the diminishing of budgetary expenses and the reduction of volumes of crediting lead to the decrease in the level of inflation [5].

The opposite methods are used to deal with deflation. For example, in the US, where similar trends have been observed in recent years, the key rate on loans is at 0-0.25%. Using such strategy, the state provides an opportunity for citizens to take out loans and create a business with new jobs to provide people with work and wages. As a result, people will start buying again and raising the economy.

Inflation and deflation are the constant swings that “throw” the economy from one state to another. The best scenario for the economy and the total weight of people in the state is stable low inflation, in which the purchasing power of money is preserved [4]. It will allow community to plan budgets for a

long time, save, invest, and implement business projects. In other words it provides a possibility of long-term planning in the context of country's economic development. So, a small inflation is the most preferable economic condition.

References

1. Latov Y., Preobrazhensky D., Inflyatsiya i deflyatsiya [Electronic resource] / Access mode: http://www.krugosvet.ru/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/INFLYATSIYA_I_DEFLYATSIYA.html? / Universal popular scientific encyclopedia «Krugosvet»
2. Smirnova T. Vliyaniye inflyatsii na uroven' zhizni naseleniya [Electronic resource] /Access mode: <http://docplayer.ru/27160710-Vliyanie-inflyatsii-na-uroven-zhizni-naseleniya.html>//Research work on statistics, p.7-8
3. Deflyatsii – eto: prichiny, primery, posledstviya, [Electronic resource] /Access mode: <https://businessman.ru/new-deflyatsii-eto-prichiny-primery-posledstviya.html>// Businessman, financial online magazine
4. Chto khuzhe, inflyatsiya ili deflyatsiya [Electronic resource] /Access mode: <https://natamax.livejournal.com/327331.html> /LiveJournal / January 18,2017
5. Inflyatsiya i deflyatsiya [Electronic resource] / Access mode: <http://fin-cle.ru/inflation-and-deflation.html>/ Fincle, financial online magazine

Scientific supervision: PhD in Economics, Associate Professor, I. Shkura

Г.А. Шмагайло

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ ТА ЗАВДАННЯ

Соціальну політику сучасного світу не можна розглядати у відриві від глобальних змін і глобальних викликів, від яких залежить загальний суспільний прогрес та загальнолюдська безпека. Глобальні проблеми розвитку, пов'язані із погіршенням стану довкілля, поглибленням нерівності, збереженням значних ризиків бідності й соціального відторгнення, соціальними та військовими конфліктами, поширенням тероризму, – неможливо розв'язати, не об'єднавши зусилля всього людства [1].

Україна, прагнучи інтегруватися до європейського простору та будуючи власну стратегію розвитку, має чітко усвідомлювати як свої можливості, так і зовнішні чинники впливу. Вибір можливих альтернатив є надто складним завданням, але провідною ідеєю соціальної політики має залишатися прагнення до більшої справедливості суспільства та забезпечення сталого розвитку, який не погіршує умови та можливості для прийдешніх поколінь.

Сьогодні Україна перебуває у надто складних умовах (військові події на Сході, погіршення економічної ситуації, значна соціальна напру-

га), які суттєво ускладнюють можливості реалізації соціальної політики та формують поле невизначеності. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають дослідження, які спрямовані на створення наукового підґрунтя для розроблення та реалізації дієвої політики соціального захисту та підтримки населення [3].

Соціальна політика – це діяльність держави щодо створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства, усунення негативних наслідків функціонування ринку, забезпечення соціальної справедливості й соціально-політичної стабільності у країні.

Основними завданнями соціальної політики в Україні є:

- адресна підтримка соціально незахищених верств населення;
- пенсійна реформа;
- забезпечення випереджального зростання вартості робочої сили;
- орієнтація стратегії економічного зростання на створення нових робочих місць;
- прискорений розвиток житлового будівництва, забезпечення доступності житла для різних верств населення;
- поліпшення системи охорони здоров'я (активна демографічна політика);
- примноження інтелектуального потенціалу суспільства (створення рівних можливостей для молоді у здобутті якісної освіти);
- зміцнення позицій середнього класу [2].

Важливу роль у соціальній політиці відіграють суб'єкти – людина, держава, суспільство, соціальні спільноти та інститути, політичні партії, громадські організації, асоціації громадян, фонди, колективи тощо. Всі вони мають різний суспільний характер, займаються різною соціальною діяльністю, у них різні можливості, масштаби та засоби впливу на розвиток соціального буття, забезпечення соціальної безпеки людини і суспільства. У складній структурі суб'єктів соціального розвитку і здійснення соціальної політики безпосереднім і основним суб'єктом є особистість, індивідуальність. Жодне завдання соціального розвитку і соціальної політики не може бути розв'язане, якщо не будуть створені умови для самореалізації потенціалу людини. Основним координуючим суб'єктом виступає соціальна держава, яка за своїм потенціалом переважає можливості інших суб'єктів цього процесу [1].

Нерозв'язання соціальних проблем викликає негативні соціальні явища, які стримують і деформують розвиток суспільства, унеможливають повноцінну участь громадян у всіх сферах суспільного життя.

Важливими проблемами соціальної політики України є:

- визначення шляху суттєвого підвищення вартості національної робочої сили;
- поєднання політики економічного зростання з активною і сильною соціальною політикою;
- підвищення платоспроможного попиту населення;
- посилення мотивації праці;
- зайнятість населення.

Приєднання України до Європейської соціальної хартії надало реальну можливість привести нормативну базу і правовий механізм захисту соціальних та економічних прав людини в Україні у відповідність до європейських стандартів і тим самим забезпечити соціальну захищеність населення, належну реалізацію їх економічних і соціальних прав, тому дана тема є досить актуальною.

Об'єктивний діагноз соціального стану українського суспільства свідчить про те, що основні соціальні ризики – бідність, майнова диференціація населення, відчуженість значної кількості громадян від суспільного життя, звуження їх доступу до освіти, медицини і культури – досягли масштабів, які можуть становити реальну загрозу національній безпеці держави [3].

Список використаних джерел

1. Козловський В. О. Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності – м. Тернопіль – 2014. – С. 217–220.
2. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні: Монографія– м, Київ, 2015. – 244 с.
3. Ткачук Л. М. Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України – м. Київ 2012. – С. 89-91.

*Dzukem Kemkuignou Carine,
University of Alfred Nobel (Dnipro)*

DATA MINING: RESEARCH ALGORITHMS IDENTIFYING FRAUD ON NETWORKS

Fraud detection is today a topic that applies to many sectors, including banking and financial sectors, insurance, government agencies, law enforcement, and more [1]. Not a week goes by without the news bulletins reporting a cyber attack against an organization, company, group or individual [2]. The number of attacks on networks growing in proportion to the deployment of the Web [3] (The expansion of social networks allows the growth of these, given the amount of information stored on these networks). We thus see that the fraud on the networks is more and more frequent because that the imagination of the fraudsters seems unlimited [2]. In banking for example, fraud can involve using stolen credit cards, forging checks, misleading accounting practices, etc. In insurance, 25% of claims contain some form of fraud, resulting in approximately 10% of insurance payout dollars. Fraud can range from exaggerated losses to deliberately causing an accident for the payout. With all the different methods of fraud, finding it becomes harder still [1].

These fraud attempts, which have been drastically increased in recent years, make fraud detection more important than ever. Despite the efforts of the affected institutions, hundreds of millions of dollars are lost each year.

Given that relatively few cases show fraud in a large population, it can be difficult to find these cases. This is why organizations must create a barrier between themselves and cyber-fraudsters and it is in this context that the Data Mining is perceived as an effective and innovative means for these organizations [4].

The Data mining, which refers to all the techniques and methods of the statistical, mathematical and computer sciences used to explore and analyze large databases, represents a revolutionary solution to this problem that affects us all. Focusing on statistics, and exploring data to find correlations to extract patterns of recurring behavior, applied to fraud, Data Mining gives rise to solutions to model suspicious behavior from data present in the operating systems. It makes it possible to anticipate or quickly detect these frauds, particularly the most complex, and to take immediate measures to minimize costs [3]. It improves the targeting of controls and allows with constants means to increase the number of detected, rectified and recovered frauds [4]. Using a number of techniques such as decision trees, learning tools, association rules, cluster analysis, regression, multiple predictive models, neural networks, and etc. Data Mining allows us to define a large number of strategic algorithms in fraud detection. Some important steps in this detection are to identify the factors that can lead to fraud, the specific phenomena usually occurring before, during or after a fraudulent incident and the characteristics generally perceived with fraud. When these phenomena and characteristics are identified, the prediction and detection of fraud become much more manageable tasks.

Associated with “supervised learning based on training data of known fraud and legitimate cases” and “unsupervised learning with data that are not labeled to be fraud or legitimate” [5], data mining thus highlights several data mining techniques that will be particularly used in this work. Our subsequent research will therefore be directed on several points: The presentation of Data Mining as a whole, the fraud analysis on networks, and the presentation of data mining algorithms in the fight against credit card fraud on internet.

References

1. Fraud Detection, <http://www.statsoft.com/Textbook/Fraud-Detection>
2. Certificat en Cyberfraude, Ecole polytechnique de Montreal
3. Fady HAMOUI, Detection de fraudes et Extraction de Connaissances, Memoire de stage de master soutenue le 4 juillet 2007
4. Le data mining: une demarche pour ameliorer le ciblage des controles, economie.gov.fr
5. Rekha Bhowmik, University of Texas at Dallas, Data Mining techniques in Fraud detection

Scientific supervision: Ph.D in Economics, Associate Professor Yu. Bartashevsk.

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день промислові підприємства України не завжди є конкурентоспроможними на світовому ринку. Це обумовлено як якістю продукції, так і її собівартістю. Вищезгадані фактори значною мірою залежать від стану та ефективності використання основних засобів підприємства. Тому проблема збільшення ефективності використання основних фондів підприємств є актуальною.

Ефективність використання будь-яких ресурсів підприємства визначається як відношення економічного ефекту, отриманого від використання цих ресурсів, до їх витрат (або вартості авансованого капіталу).

Згідно П(С)БО 7 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

Для оцінки основних фондів підприємства використовують такі групи показників: показники, які характеризують технічний стан (відтворення) основних засобів; узагальнюючі показники використання основних засобів; часткові показники використання основних засобів [2, с. 212-215].

До показників, що характеризують технічний стан (відтворення) основних засобів відносять показники відновлення, вибуття, зносу, інтенсивності відновлення основних засобів.

Коефіцієнт відновлення показує, яка частка основних фондів, якими володіє підприємство на кінець періоду, була придбана в цьому періоді, тобто є новими. Коефіцієнт вибуття характеризує частку основних фондів, яка вибула в цьому періоді та розраховується як відношення вибувших основних фондів до їх балансової вартості на початок періоду. Показник зносу характеризує рівень зношеності основних фондів та необхідність їх відтворення. Високий рівень показника зносу свідчить про низьку ефективність використання основних фондів підприємства, тому що використовуються застарілі основні фонди. Інтенсивність відновлення основних засобів оцінюється за відношенням вартості основних фондів, що вибули, до основних фондів, що було введено. При інтенсивному оновленні основних фондів значення цього показника буде меншим за одиницю.

Узагальнюючими показниками ефективності використання основних фондів є: фондівіддача, фондомісткість, фондоозброєність, рентабельність основних фондів [2, с. 214]. Фондовіддача характеризує кількість виручки від реалізації продукції на одну гривню, вкладену в основні фонди. Фондоозброєність показує скільки вартості основних фондів приходить на одного робітника. Зростання цього показника свідчить про

використання більш технологічного та продуктивного обладнання за інших рівних умов. Рентабельність основних фондів розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної суми основних фондів підприємства. Збільшення показника свідчить про підвищення ефективності використання основних фондів підприємства.

До підсистеми часткових показників прийнято відносити коефіцієнти екстенсивного й інтенсивного використання обладнання, інтегральний показник використання та змінності роботи устаткування [2, с. 215].

Коефіцієнт екстенсивного використання основних засобів показує ефективність використання робочого часу обладнання. Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання характеризує ефективність використання основних фондів підприємства з позицій добової потужності обладнання. Інтегральний коефіцієнт використання обладнання характеризує в цілому його використання за добу [2, с. 219].

Отже, можна дістати висновку про необхідність використання системи показників для оцінки ефективності використання основних фондів підприємства, яка повинна включати такі складові: показники, які характеризують технічний стан (відтворення) основних засобів; узагальнюючі показники використання основних засобів; часткові показники використання основних засобів. За можливості всі показники доцільно розраховувати з всіма основними фондами та окремо за їх активною частиною.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року №92. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Загол. з екрану. – Мова укр.

2. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства [текст] / А. В. Череп, А. А. Клименко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 212–215.

Науковий керівник: Ю.І. Паршин, д-р екон. наук, проф.

*К. Ohol,
T. Zinkovska
University of Alfred Nobel (Dnipro)*

IMPLEMENTATION CMMI MODEL IN THE BANKING AREA

Capability Maturity Model Integration (CMMI) is a process level improvement training and appraisal program. Administered by the CMMI Institute, a subsidiary of ISACA, it was developed at Carnegie Mellon University (CMU). It is required by many United States Department of Defense (DoD) and U.S. Government contracts, especially in software development. CMMI defines the following maturity levels for processes: Initial, Managed, Defined, Quantitatively Managed, and Optimizing.

The CMMI defines 25 process areas. For each of the process areas, there are a number of objectives that should be achieved when implementing CMMI in a given process area. Some goals are unique - they are called special. Common goals are applied to several process areas. Goals are achieved through the implementation of practices; just as the goals, practices are divided into special and general.

On the example of Privat Bank, the largest bank in Ukraine, we will consider this model. Among the 25 process areas in the bank have realizing of the 12 main areas such as:

- process and product quality assurance;
- measurement and analysis;
- requirements management;
- project planning;
- project monitoring and control;
- supplier agreement management;
- configuration management;
- organizational training;
- risk management;
- integrated supplier management;
- verification;
- organizational process focus.

Based on the list and levels of process areas, we conclude that this bank is at a certain level of maturity or in another way at level 3.

In order for Privat Bank to switch to a quantitatively manageable level of maturity, it is necessary to improve the productive organizational process and quantitative project management.

Quality control should be carried out using metrics, for example, for monitoring and analysis of business processes in real time, a BPM system can be used. In addition, the possibility of implementing a system for monitoring KPI's key performance indicators becomes relevant, and the CRM system will help monitor and record sales and interactions with customers. We can advice to create a survey for team leaders and project managers to achieve more understanding of the performance of the organization's set of standard processes in support of quality and process-performance objectives.

The main purpose of Quantitative Project Management is to quantitatively manage the project's defined process to achieve the project's established quality and process-performance objectives.

Analysing the bank's business processes, we can conclude that the bank needs qualified business analysts and a department that deals exclusively with modeling, analysis and optimization of business processes. A different option may be training existing specialists to achieve this point.

References

1. Модель CMMI. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://habrahabr.ru/post/79130/>
2. CMMI. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.software-quality-assurance.org/cmmi-organizational-process-performance.html>

3. What is CMMI. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://broadswordssolutions.com/what-is-cmmi/>

*Scientific supervision: Ph.D in Economics, Associate Professor
Yu. Bartashevskaya*

*И. Сальник,
Р. Сахай,*

Университет имени Альфреда Нобеля (г. Днепро)

МОДЕЛЬ СММИ: ПОНЯТИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

СММИ – это модель для понимания уровня зрелости организации и зрелости ее бизнес-процессов. Описанные далее универсальные методики относятся к области бизнес-процессов в целом, а не относятся к какому-либо отдельно взятому проекту или разрабатываемому продукту.

Модель СММИ состоит из 22 процессных областей плюс три универсальные цели, к которым должны стремиться все организации. К универсальным целям относят:

- достижение конкретных целей области процесса путем преобразования опознаваемых входных продуктов работы для производства опознаваемых выходных продуктов работы;

- достижение управляемости процессов;

- достижение определенности процессов.

22 процессные области организованы в четыре категории: инжиниринг, управление проектами, управление процессами и поддержка. Каждая область состоит из 1-3 конкретных целей и всех 3 универсальных целей. Для каждой цели обычно существует несколько методик осуществления этой цели, в состав которых могут входить вложенные методики. Методики, определенные в целях модели СММИ, являются ожидаемыми, но не обязательными. В таблице показаны группировки процессных областей.

Следуя этим данным, можно сказать: если организация может продемонстрировать способность достичь целей в каждой процессной области, то она обладает способностью в данной процессной области.

Процессные области также группируются в уровни зрелости.

Уровень зрелости – это главный показатель оценки по модели СММИ. Как правило, организации процессы которой отличаются хаотичностью, реактивностью и непредсказуемостью, относят к *первому* уровню зрелости. Такие организации могут производить качественные продукты, но не за счет устойчивых и отлаженных процессов.

Второй уровень зрелости можно назвать управляемым. Здесь основные процессы описаны и отвечают определенным требованиям, их можно использовать неоднократно. Несмотря на то, что процессы планируются, измеряются и контролируются, они имеют некоторую долю хаотичности и дают фрагментарное представление о нем.

Уровень зрелости 3 – определенный уровень. Бизнес-процессы организации определены и описаны на уровне всей организации. Установлены стандарты в пределах организации. Присутствует детальное описание всех процессов, в котором лучше раскрываются связи и зависимости, знание которых позволяет улучшить управление.

Организационный фокус	Область процесса
Проектирование	Разработка требований Техническое решение Интеграция продуктов Проверка Проверка
Управление проектами	Планирование проектов Мониторинг и контроль проектов Интегрированное управление проектами Управление соглашениями с поставщиками Управление требованиями Управление рисками Количественное управление проектами
Управление процессами	Фокус организационных процессов Определение организационных процессов Тренинги организации Производительность организационных процессов Организационные инновации и развертывание
Поддержка	Управление конфигурацией Контроль качества процессов и продуктов Измерения и анализ Анализ и принятие решений Анализ и определение причин

Четвертый уровень зрелости можно охарактеризовать как количественно-управляемый уровень. На данном уровне достигнуты все цели предыдущих уровней, выбраны субпрактики, которые при использовании статистических методов и других количественных техник позволяют контролировать качество выполнения процессов. Процессы предсказуемы, эффективны и управляемы.

Уровень зрелости 5 – уровень оптимизации процессов, на котором мы можем постоянно улучшать бизнес-процессы путем развития существующих методов и внедрения новых.

Научный руководитель: Ю.Н. Барташевская, канд. экон. наук, доц.

ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЗА ДОПОМОГОЮ CRM-СИСТЕМИ

Розглянемо основні етапи життєвого циклу бізнес-процесу. До них можна віднести:

1) *аналіз бізнесу*. На даному етапі проводиться дослідження підприємства і складаються схеми бізнес-процесів функціонування підприємства у даний час;

2) *розробка нового бізнесу*. Проводиться розробка нових або змінених процесів вже існуючого бізнесу;

3) *впровадження нового бізнесу*. На цьому етапі ми розуміємо і створюємо новий проект, який впроваджується в бізнес.

Для того щоб з'ясувати, чи потребує компанія проведення оптимізації бізнес-процесів, необхідно ознайомитися з класифікацією проблем, які можуть бути на сьогоднішній день у бізнес-процесах:

– дублювання посадових обов'язків. Функції не тільки співробітників організації, а й відділів підприємства перетинаються або повторюються, створюючи хаотичність, не обгрунтовану конкуренцію і зайві фінансові витрати на непотрібну роботу;

– керівники мають досвід в сфері управління, але не володіють елементарними економічними знаннями;

– не відпрацьована система планомірного підвищення кваліфікації співробітників.

Для того щоб усунути проблеми бізнес-процесів організації існують певні методи, за допомогою яких компанія знайде свої слабкі та сильні сторони, і, за допомогою яких буде зрозуміло, що перш за все потрібно оптимізувати.

До першого методу потрібно віднести відомий метод SWOT-аналізу – вивчення слабких і сильних граней бізнес-процесу.

SWOT-аналіз – метод планування стратегій, який використовується для оцінки факторів і явищ, що впливають на бізнес-проект або компанію. Всі існуючі параметри можна розділити на чотири групи :

- 1) strengths (сильні сторони);
- 2) weaknesses (слабкі сторони);
- 3) opportunities (можливості);
- 4) threats (загрози).

Ключовим принципом даного способу називають пошук і ліквідацію найбільш уразливих місць та мінімізацію теоретичних загроз, ризиків.

До другого відомого методу слід віднести метод «причин-наслідків», роботу якого можливо побачити на діаграмі Ішікави - Cause and Effect Diagram. Діаграма Ішікави - «причинно-наслідкова» діаграма, а також діаграма «аналізу кореневих причин». Для діаграма відноситься до графічних методів дослідження і визначення найбільш суттєвих причинно-наслідкових зв'язків у досліджуваній проблемі або процесі.

Зміни які може нести оптимізація бізнес-процесів та впровадження CRM-системи:

1. знижує операційні та часові витрати;
2. збільшує якість обслуговування клієнтів;
3. підвищує керованість компанії;
4. дозволяє досягти цільових показників. У свою чергу це позитивно впливає на зниження собівартості послуг або продукції, а також на збільшення привабливості компанії для клієнтів;
5. багата кількість інструментів для управління компанією;
6. усі дані знаходяться в одному місці;
7. ефективна оптимізація праці персоналу;
8. отримання аналітики.

Таким чином за допомогою CRM-системи кожна компанія та підприємство може значно зменшити свої затрати, як фінансові так і часові на обробку, створення та доставку заказів.

Науковий керівник: Ю.М. Барташевська, канд. екон. наук, доц.

Т.В. Чумак

*Старший викладач кафедри економіки
та моделювання бізнес-процесів
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Індустрія туризму – є однією з галузей світового господарства. Вона має солідну матеріально-технічну базу, забезпечує зайнятність великої кількості людей і взаємодіє з усіма галузями економічного комплексу [1]. Експерти вважають, що у XXI ст. міжнародний туризм стане двигуном світової економіки, що є особливо актуальним і для України, оскільки саме завдяки йому ми можемо поліпшити соціально-економічну ситуацію. Адже, незважаючи на складну соціально-економічну ситуацію, для цього є всі передумови.

Туристичний бізнес - є одним із найприбуткових (приблизно 7% світового капіталу). Лідерами у списку є - США, які в рік заробляють близько 110 млрд дол. Згідно з рейтингом Всесвітньої туристської організації (ВТО) США - друга після Франції по відвідуваності країна у світі. У рік до США приїжджає близько 80 млн туристів [2].

У порівнянні зі значенням туризму для розвинених країн його важливість для національної економіки України доки не така велика. Тому вітчизняна індустрія туризму потребує методів управління, які нададуть їй можливості вижити в конкурентній боротьбі на світовому туристському ринку. В ході проведення досліджень, з метою здійснення аналізу виявлення тенденцій розвитку туристичного сектору України, нами були відібрані декілька методів прогнозування. В ході проведення досліджень було встановлено позитивну динаміку зростання кількості іноземних гро-

мадян, які відвідали Україну протягом 2000-2016 рр. (рис. 1), однак за темпами зростання можна спостерігати падіння, що взагалі призводить до суттєвого зниження їх кількості на протязі 2014-2016 рр.



Рис. 1. Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну протягом 2000-2016 рр.

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції (2014-2016 рр.)

Спостерігається і позитивна динаміка щодо кількості громадян України, які виїжджали за кордон протягом 2000 – 2016 рр. (рис. 2), з отриманням математичних моделей, які можна використати для прогнозування.



Рис. 2. Визначення тенденцій щодо кількості громадян України, які виїжджали за кордон протягом 2000 – 2016 рр.

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції (2014-2016 рр.)

Виходячи із цілей прогнозу, здійснюється вибір його виду. Розробка досконалих технологій експертних оцінок та методик об'єктивізації їх результатів, дали змогу об'єктивно підвищити рівень надійності експертиз та поліпшити їх сумісність із формалізованими.

Формалізовані методи прогнозування дозволяють сформулювати прогноз на основі використання математичних формул та економіко-математичних моделей з визначенням кількісних параметрів. До групи формалізованих методів входять методи прогновної екстраполяції та економіко-математичне моделювання.

Завдяки використанню методів прогновної екстраполяції здійснюється вивчення попереднього і сучасного стану розвитку об'єкта і перенесення закономірностей минулого і сучасного розвитку на майбутнє [5].

Поширеним методом прогнозування є моделювання. Економіко-математичне моделювання – спосіб прогнозування, що передбачає конструювання моделі (зразка) реального процесу чи явища, які мають відбутися у майбутньому [3]. Цей метод вважається достатньо ефективним засобом прогнозування можливого явища, нових або майбутніх економічних і технічних засобів і рішень. Економетричне моделювання ґрунтується на обробці статистичної інформації ретроспективного характеру, оцінці окремих змінних величин та їх параметрів.

На сьогоднішній день підтримка і розвиток внутрішнього і в'їзного туризму - має стати головними завданнями з боку держави у сфері туристичної індустрії. Введення ж режиму «без віз» для України стане і потужним орієнтиром для індустрії гостинності. Визначальні фактори росту - відсутність напруженості і військових конфліктів, політична і економічна стабільність. Проаналізував дані графіка, можна зробити висновок, що спостерігається незначне збільшення темпів зростання кількості іноземних громадян, які відвідали Україну. А позитивна динаміка дозволить нам поліпшити стан економіки, залучити іноземні інвестиції, підвищити авторитет і репутацію на міжнародній арені.

Список використаних джерел

1. Квартальнов В.А. Туризм: Підручник / В.А. Квартальнов - М.: Фінанси і статистика, 2002. - 320 с.
2. Зіміна Л. Б. Туризм – государственный бизнес / Л. Б. Зіміна // Бюджет. - 2013.- № 9.
3. Круш П.В. Національна економіка: Підручник / П.В. Круш, С.О. Тульчинська - К.: Каравела; Піча Ю.В., 2008. - 428 с.
4. Офіційний сайт «Державна служба статистики України»// [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Паршина О.А. Аналіз тенденцій розвитку туристичного сектору України / О.А. Паршина, Т.В. Чумак // Вісник Приазовського державного технічного університету. – 2017. – Вип. 33. – С. 333–341.

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Робота присвячена автоматизації процесу оцінювання ефективності використання виробничих ресурсів, створенню інформаційно-програмної системи ефективного розподілу виробничих ресурсів.

В роботі розглянуто характеристику та загальний аналіз об'єкту дослідження – діяльність підприємства. Проведено дослідження теоретично-практичних розробок, обґрунтовано запропоновані рішення зі створення існуючих інформаційних систем, представлено графік точки безбитковості та строку окупності впроваджуваної автоматизованої системи.

Метод дослідження – методи економічного аналізу та економіко-математичного моделювання.

Для створення системи оцінювання ефективності використання виробничих ресурсів за базу взято задачу лінійного програмування, для розв'язання якої використовувався симплекс-метод.

Робота включає модельний експеримент, проект програми і програму обчислення ефективного плану виробництва на підприємстві. Практична значимість проведеного дослідження обумовлена тим, що у сучасних умовах розвитку кожне підприємство прагне з найменшими витратами функціонувати в умовах, що склалися з метою отримання високих доходів.

Актуальність теми роботи перш за все пояснюється тим, що сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій з підвищення ефективності їх діяльності. Ефективність є однією з основних категорій економіки, яка прямо пов'язана з досягненням остаточного результату розвитку підприємства. Велике значення для забезпечення ефективності діяльності підприємства мають вплив багато факторів. Від їх якості, вартості, технічного рівня, ефективності використання багато в чому залежить кінцеві результати діяльності підприємства: випуск продукції, її собівартість, прибуток, рентабельність, стійкість фінансового становища. Відносно висока ефективність може забезпечити конкурентоспроможність підприємства, а як наслідок цього – фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку, комерційний успіх.

Проблема оцінки та розробки засобів підвищення економічної ефективності підприємств полягає в досягненні найкращих фінансових результатів за умови найбільш повного використання всіх наявних ресурсів.

Подальший розвиток ринкових відносин обумовлює специфіку функціонування підприємств, оскільки збільшує рівень невизначеності й ризику, підсилює конкуренцію, дає можливість пристосовуватися до постійних змін економічної ситуації. У цих умовах для того, щоб вижити, правильно визначити свою стратегію і тактику на ринку, забезпечити по-

дальший розвиток кожному суб'єкту необхідно аналізувати ефективність господарської діяльності, здійснювати пошук резервів підвищення своєї ефективності та конкурентоспроможності.

Об'єктом дослідження роботи є виробниче підприємство.

Предмет дослідження - аналіз діяльності підприємства.

Метою роботи є створення системи оцінки рівня ефективності використання виробничих ресурсів підприємства для подальшої оптимізації плану виробництва на базі економіко-математичного моделювання.

Методи дослідження. Методи економічного аналізу та економіко-математичного моделювання.

Практичне значення отриманих результатів. Використання результатів дослідження дозволяє підвищити ефективність діяльності підприємства в цілому, за рахунок зменшення витрат на виробничі ресурси, за рахунок збільшення ефективності їх використання.

Ефективне використання ресурсів – найважливіший фактор забезпечення платоспроможності, кредитоспроможності й фінансової стабільності господарських організацій, підтримки їх конкурентоспроможності, формування достатніх ресурсів для розвитку й одержання достатнього прибутку з метою залучення різноманітних інвесторів. Ефективне використання ресурсів господарюючими суб'єктами – також найважливіша умова збільшення пропозиції страхових послуг цим суб'єктам, розширення попиту на продукцію й послуги постачальників, підтримки зацікавленості комерційних партнерів організації в продовженні співробітництва з нею, збереження й збільшення привабливості виробленої продукції або надаваних послуг для покупців [1].

Найважливішими завданнями аналізу ефективності використання ресурсів господарюючим суб'єктом є:

- поточний моніторинг і оцінка ефективності діяльності господарюючого суб'єкта й використання їм окремих видів ресурсів з метою контролю задовільності й результативності різних напрямків цієї діяльності;
- виявлення сильних і слабких сторін діяльності організації;
- оцінка доцільності й раціональності постановки окремих цілей і завдань у діяльності організації, обґрунтування їх коректування в мінливих умовах;
- визначення умов, можливостей і факторів підвищення результативності, ефективності окремих сторін і аспектів діяльності організації з урахуванням відмінностей впливу часу, ризику й ліквідності;
- обґрунтування вибору найкращих з альтернативно можливих комбінацій використання ресурсів, найкращих варіантів структури бізнесу;
- обґрунтування доцільності й економічна оцінка конкретних шляхів і напрямків удосконалювання діяльності організації, застосування окремих економічних важелів і інструментів керування.

Якщо йдеться про матеріальні ресурси, то витрати – це середня вартість матеріальних витрат за період, який досліджується; якщо йдеться про трудові ресурси, то витрати – це фонд оплати праці та ін. Корисний результат від діяльності підприємства та одночасно від використання ресурсів називають ефектом. Основними двома показниками господарчої

діяльності, які називаються ефектом, є обсяг виручки від реалізації (товарообіг) та прибуток (дохід). Порівняння цих показників із розміром ресурсів, які використовуються, дозволяє дати кількісну оцінку ефективності використання ресурсів. Для цього можуть бути використані два види показників:

Прямі: Екон. ефективність = ефект (результат) / витрати.

Зворотні: Екон. ефективність = витрати / ефект(результат).

Прямі показники характеризують величину економічного ефекту, отриманого на одиницю витрат, тобто віддачу витрат (фондовіддача, ресурсовіддача та ін.). Другий вид показників відображає величину витрат, необхідних для отримання одиниці економічного ефекту, тобто витратомісткість (фондомісткість товарообігу, фондомісткість продукції, що виробляється, ресурсомісткість та ін.)

Показники ефективності використання ресурсного потенціалу в цілому та його окремих складових частин широко використовуються для оцінки ефективності функціонування будь-якого підприємства, ефективності його господарчої діяльності, ефективності комерційної діяльності та ін.[1]

Фактори впливу на ефективність використання ресурсів: товарообіг та його динаміка, рівномірність реалізації продукції, дохід від реалізації, структура фінансового результату, прибуток та рентабельність.

Підприємство має в основному позитивну динаміку діяльності та використання своїх ресурсів, які й впливають на розвиток підприємства. Суттєве значення має раціональне використання матеріальних ресурсів на формування прибутку від реалізації.

Таким чином дослідження встановило, що першочерговими задачами у цьому напрямку є ліквідація збитку від реалізації продукції, а також оптимізація поточних витрат відповідних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Семяновський В.М. Методи соціально-економічного прогнозування: Навч. посібник / В.М. Семяновський. – К.: Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. – 300 с.
2. Полякова О.Ю. Моделирование системных характеристик экономики: Учеб. пособие / О.Ю. Полякова, А.В. Милов. – Х.: ИНЖЕК, 2004. – 296 с.

С.І. Дорофєєва

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Питання організації фінансового менеджменту на підприємстві є актуальним в сучасних умовах, тому що грамотне управління фінансовими ресурсами дає можливість підприємству розвиватися при прийнятному

рівні ризиків. Також організація будь-якої діяльності пов'язана також з побудовою організаційної структури підприємства та розподілу функціональних обов'язків.

Для того щоб на підприємстві було вдало реалізовано управління фінансовими ресурсами, потрібно правильно його організувати на початковій стадії. Потрібно привести в норму, налагодити та впорядкувати його інформаційно-методологічне забезпечення, побудувати фінансову структуру підприємства, виділити центри відповідальності, якщо це не було зроблено раніше.

Система організаційного забезпечення фінансового менеджменту являє собою взаємопов'язану сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень щодо окремих напрямків його фінансової діяльності і несуть відповідальність за результати цих рішень [1, с. 47].

Організація фінансового менеджменту включає: виділення суб'єктів і об'єктів фінансового менеджменту; вибір організаційних форм його проведення залежно від організаційної структури управління на підприємстві та розподіл обов'язків між окремими працівниками; інформаційне та методичне забезпечення фінансового напрямку діяльності підприємства; розробка та реалізація рішень щодо управління фінансовими ресурсами підприємства.

Оптимальна організація фінансового менеджменту, відповідність фінансової структури підприємства його реальним бізнес-процесам дозволяють уникнути певних фінансових ризиків, та покращити фінансове становище та фінансові результати підприємства.

Організаційна структура – це документально закріплена структурна модель підприємства у вигляді взаємопов'язаних відносно самостійних підрозділів для працівників, та для ефективної праці працівників [1, с. 232].

На малих та середніх підприємствах, як правило, існує лінійна структура управління – на базі повного зосередження всіх виробничих і управлінських функцій у одного керівника або на базі групування функцій, що розуміються як дії, виконання яких залежить від отримання початкових сигналів або даних за тією або іншою ознакою групування. Відповідальність за управління фінансами на таких підприємствах, покладається на головного бухгалтера, який підбирається таким чином, щоб його рівень кваліфікації дозволяв виконувати функції фінансового менеджера. Принципові рішення щодо управління фінансами на таких підприємствах приймаються за узгодженістю між головним бухгалтером і директором.

Отже, можна дістати висновку, що організація фінансового менеджменту повинна бути такою, щоб забезпечувати ефективність усіх етапів розробки та прийняття управлінських рішень, пов'язаних з фінансовою діяльністю, своєчасно враховувала всі можливі зміни, а прийняті рішення були найбільш відповідальніші цілям і стратегії розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Фінансовий менеджмент: підручник / Кер. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.

2. Олійник О.В. Організація економічного аналізу: диференціація наукових підходів / О.В. Олійник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз : міжнар. зб. наук. пр. / Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир: ЖДТУ. – 2010. – №2 (17). – С. 232–240

Науковий керівник: О.А. Євтушенко, канд. екон. наук.

А.О. Дубіль

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ЕТАПИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Антикризове управління в сучасних умовах є напрямом діяльності любого підприємства, як того, яке вже знаходиться в стані кризи, так того, яке є стабільним. Нехтуючи заходами щодо діагностики кризових явищ та реалізацією превентивних заходів, підприємство може стати банкрутом. Тому проблеми антикризового управління є актуальними для підприємств України.

Антикризове управління – це постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності підприємства, зменшення ризику банкрутства [1, с. 37].

Всі складові процесу антикризового управління підприємством необхідно структурувати за етапами з метою більш ефективного досягнення поставленої мети.

Антикризове управління підприємством включає такі етапи: діагностику, яка спрямована на оцінку параметрів кризової ситуації, розробку концепції подолання кризи, яка спрямована на вироблення стратегічних і оперативних заходів, реалізацію цієї концепції для усунення кризи та її наслідків, вихід на намічені цілі нормального функціонування організації [2, с.5].

Розглянемо більш детально зміст етапів антикризового управління підприємством.

Діагностика, спрямована на оцінку параметрів кризової ситуації. На цьому етапі необхідно виявити відхилення параметрів діяльності підприємства від нормальних. Важливо мати перелік ключових показників, зміни яких мають свідчити про виникнення кризових явищ. В якості таких показників можна використовувати величину чистого прибутку, поточну ліквідність підприємства. Варто виявити та оцінити фактори, що спричиняють кризу, як зовнішні так і внутрішні, провести аналіз чутливості основних показників підприємства до їх змін. Для діагностики кризових явищ доцільно використовувати дискримінантні моделі діагностики банкрутства підприємства.

Розробка концепції подолання кризи, яка спрямована на вироблення стратегічних і оперативних заходів. Цей етап характеризується необхід-

ністю розробки конкретних заходів щодо подолання кризи на основі результатів діагностики. Результатом є розробка стратегії підприємства, яка спрямована на досягнення стабільного стану але ліквідації підприємства.

Реалізація концепції подолання кризи. На цьому етапі здійснюється усунення кризи та її наслідків. Важливо виявити причини кризових явищ. Найбільш популярними в вітчизняній практиці є заходи, спрямовані на скорочення витрат. Скорочення витрат може здійснюватись, як за рахунок постійних, так і змінних витрат. Слід приділити увагу структурі витрат. Якщо в структурі витрат значна частка постійних, то на результати підприємства в значній мірі впливає операційний важіль, та при зниженні обсягів реалізації прибуток буде скорочуватись швидше за доходи. В такому випадку необхідно зниження постійних витрат для нейтралізації негативного впливу вищезазначеного ефекту. Наприклад, передача на аутсорсинг окремих операцій та процесів, більш ефективно та економне використання ресурсів, скорочення чисельності працюючих за рахунок усунення дублювання функціональних обов'язків. Можливе застосування реінжинірингу бізнес-процесів.

Отже, можна дістати висновку, що основними етапами антикризового управління на підприємстві є діагностика кризових явищ, розробка концепції подолання кризи та її реалізація. В результаті таких дій можна дійсно досягти стабілізації кризової ситуації на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: [навч. посібн.] / Л.О. Лігоненко, М.В. Тарасюк, О.О. Хіленко – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 377 с.

2. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством: навч. посібн. / А. М. Штангрет, О. І. Копилук. – К.: Знання, 2007. – 335 с.

Науковий керівник: О.А. Євтушенко, канд. екон. наук.

І.В. Кулініч

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ПРИЧИНИ РЕОГРАНІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Невизначеність зовнішнього економічного середовища, динамічні зміни конкурентних умов створюють обстановку, в якій підприємства мають оцінювати перспективи своєї діяльності. У зв'язку з цим компанії проводять організаційні зміни, щоб підвищити ефективність системи управління, усунути зайві структурні ланки і розмежувати діяльність керівників. Підвищення ефективності роботи підприємства в значній мірі визначається ступенем організованості системи управління, яка залежить від чіткої структури компанії і діяльності всіх її елементів в напрямку обраної мети. Перебудова організаційних структур на підприємствах на сьо-

годнішній день є актуальним і вона зростає з просуванням підприємств на ринку.

Організаційна структура – це не просто схема, яка відображає склад структурних підрозділів. У своїй книзі «Структура в кулаці» Генрі Мінцберг визначив організаційну структуру як «сукупність способів, за допомогою яких процес праці спочатку поділяється на окремі робочі завдання, а потім досягається координація дій по вирішенню завдань» [1, с. 8]. Під організаційною структурою підприємства мається на увазі, по-перше, формальна схема розподілу повноважень, що відображає ієрархію підпорядкованості та номінальні сфери відповідальності працівників, по-друге, система управління, а саме принципи та механізми прийняття рішень, проходження інформації, планування, систему мотивації і матеріального стимулювання.

Найчастіше необхідність зміни виникає коли змінюється стратегія підприємства, планується диверсифікація діяльності, активне зростання і розвиток компанії супроводжуються появою «зон безвідповідальності» і дублюванням функцій, існують відмінності в адміністративному та функціональному підпорядкуванні, існуюча організаційна структура не дозволяє попереджати негативні результати і вдосконалювати діяльність компанії.

Грамотно побудована організаційна структура дає можливість оптимізувати чисельність персоналу і кількість підрозділів, спростити взаємодію підрозділів, рівномірно розподіляти навантаження на персонал, уникнути дублювання функцій, усунути подвійне і потрійне підпорядкування, розмежувати сферу діяльності керівників, визначити їх повноваження і зону відповідальності, підвищити продуктивність праці. Організаційна структура повинна виступати основою побудови ефективної системи управління.

Існують загальні принципи побудови організаційної структури:

- вона повинна відповідати глобальному стратегічному, цілям і завданням організації; структура повинна бути адаптований до змін;
- рівень централізації керівництва підприємством повинен бути оптимальним;
- процеси повинні бути розділені на окремі функції і спеціалізації працівників із виконуваних функцій;
- наявність персональної відповідальності за результат.

Важливим є також формалізація організаційної структури, тобто основні принципи функціонування системи управління повинні бути відображені в документах, таких як положення про організаційну структуру, положення про підрозділи, положення про органи управління, посадові інструкції та ін.

Отже, реорганізація структури – складний етап у житті будь-якої компанії. При оптимізації організаційної структури підприємства стикаються з безліччю труднощів: неготовність менеджерів вищої ланки до «віддачі» своїх функцій, невдоволення з посиленням контролю над діяльністю підрозділів, небажання персоналу працювати в новій структурі, тривалість і складність переходу від старої структури до нової тощо.

Але без цих змін стає неможливим ефективне функціонування підприємства на сучасному етапі і тим більше розвиток в жорстких конкурентних умовах.

Список використаних джерел

1. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.

Науковий керівник: О.А. Євтушенко, канд. екон. наук.

В.В. Кулініч

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ДЖЕРЕЛА «ПРОБЛЕМИ СПІЛКУВАННЯ» В БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЯХ

Дуже часто співробітники скаржаться, що компанія страждає від відсутності зв'язків. Проводять дослідження серед працівників і «відсутність зв'язку» виникає як основна претензія. Але ця проблема не є такою як здається. Джерело наших почуттів не завжди ясні для розуміння.

Коли ставиться питання про те, як люди відчують себе на їх робочому місці, вони можуть відповісти на це досить легко; більшість людей мають сенс від того, коли вони відчували себе добре чи погано на їхній роботі чи компанії. Якщо попросити більш конкретну інформацію про те, що змушує їх відчувати себе добре чи погано, люди часто починають шукати для обґрунтування пояснення їх почуттів. Чи справжні ці пояснення - їм важко судити.

Якщо у компанії є особливі труднощі, з якими вона стикається, люди в організації можуть вказати на цю особливу складність як джерело їх негативних почуттів. Проте, коли немає ніяких готових концепцій, плаваючих навколо, люди шукають кандидатів. І ось саме тут потрапляє «комунікація».

Коли щось сталося на роботі, люди можуть відчувати, що вони не мають інформації, необхідної їм для прийняття рішення. Це може бути інформація про стан здоров'я компанії, статус проектів у інших підрозділах або якість їх роботи. Оскільки люди відчують, що їм бракує необхідної інформації, вони зв'язують відсутність комунікації з проблемою.

Коли мова йде буквально, як проблема комунікації, менеджери шукають нові способи спілкування для забезпечення інформації. Вони створюють нові електронні листи, інформаційні бюлетені, зустрічі або дошки оголошень. Припущення полягає в тому, що більший доступ до інформації є рішенням.

Перш ніж намагатися вирішити цю проблему – і в процесі створити для себе більше роботи, дозвольте запропонувати подумати про скарги,

щодо проблем комунікації, як індикатора різних проблем. Це сигнал про те, що щось не так, але це, мабуть, не проблема.

Почніть із спілкування з людьми більш конкретно, щоб вони могли думати про конкретні речі. Замість того, щоб припустити, що причиною проблеми є брак спілкування, аналізуйте ситуацію, щоб з'ясувати, чому люди відчують, що не можуть ефективно діяти.

Наприклад, нещодавно я працював з групою, яка скаржилася на комунікаційні проблеми. Було прийнято ряд нових співробітників, але їх посадові інструкції були нечіткими. Коли компанія була маленькою, було легко перебувати на борту нових співробітників з нечіткими посадовими інструкціями, оскільки вони можуть спостерігати за тим, що відбувається по всій компанії. Тепер, коли організація була більшою, це вже не так, і нові співробітники відчували, що вони не можуть виконувати свою роботу.

Але проблема не була в тому, що люди не спілкувалися, як спочатку думали в організації. Проблема полягала в тому, що не існувало чіткої структури, яка би визначала, що працівники могли чи не могли б зробити. Справжнім винуватцем було те, що кадровий процес потрібно було оновлювати, щоб бути чіткішим щодо обов'язків роботи, а не те, що організація в цілому потребувала витратити більше часу та сил на спілкування.

Погану комунікацію найчастіше вказують як причину різних проблем. Ось чому важливо розуміти обмеження здатності людей повідомляти про те, що їх турбує, незалежно від того, чи це в бесіді один на один або в опитуванні зворотного зв'язку. Коли ви задаєте питання людям, вони зазвичай хочуть дати відповідь. Наскільки добре ця відповідь, однак, залежить від того, що люди мають доступ до інформації, яка є основою відповіді. Більшість з нас повинні проробити гарну роботу, щоб з'ясувати, що насправді турбує нас.

Зрештою, важливо пам'ятати, що критика широких тем, таких як спілкування, є симптомом, а не діагнозом. Звідси дуже важливо розглянути скарги більш точно, щоб визначити, які можуть бути рішення.

Науковий керівник: О.А. Євтушенко, канд. екон. наук.

*М.О. Севостьянов
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

НАПРЯМИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінка економічної безпеки підприємства на сьогоднішній день є однією з основних сучасних проблем. Визначення рівня економічної безпеки та тенденцій її зміни дозволяє ефективно управляти підприємством та прогнозувати його подальший розвиток. Тому оцінка економічної безпеки та визначення її основних напрямів є актуальною проблемою.

Економічна безпека підприємства передбачає стійкий, тобто збалансований безупинний та сталий розвиток, що досягається за допомогою використання усіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам), забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому [1, с. 17]. Таким чином, виходячи з визначення терміну «економічна безпека», можна визначити основні напрями її оцінки, які будуть відповідати складовим економічної безпеки.

Традиційно одним з найважливіших складових економічної безпеки вважають фінансову безпеку. Вона визначається незалежністю підприємства від зовнішнього фінансування та його платоспроможністю. Для її оцінки доцільно використовувати показники, які характеризують структуру капіталу підприємства та показники платоспроможності.

Соціальна складова економічної безпеки підприємства має оцінюватись з позицій достатності трудових ресурсів підприємства та відповідності їх кваліфікації вимогам, для цього виду діяльності. Для її оцінки необхідно визначити показники руху та плинності персоналу, а також його кваліфікаційні характеристики.

Виробнича складова економічної безпеки визначається відповідністю виробничого потенціалу підприємства перспективам його розвитку. Необхідно оцінити виробничу потужність підприємства, ступінь її завантаження, технічний стан та ефективність використання основних засобів. Відповідність наявної виробничої потужності перспективам розвитку підприємства та вимогам щодо якості продукції.

Інвестиційна складова економічної безпеки підприємства характеризується його можливістю здійснювати інвестиційну діяльність, як розміщувати, так і залучати інвестиції. Необхідно оцінити стан інвестиційної діяльності згідно фінансової звітності, структуру інвестицій за об'єктами інвестування. Обов'язковою є оцінка інвестиційної привабливості підприємства та перспектив її змін відповідно перспективам його розвитку.

Ресурсна складова економічної безпеки визначається достатністю ресурсів для забезпечення безперервного його функціонування. Необхідно оцінити кількісні характеристики всіх видів ресурсів, що використовуються підприємством, ритмічність їх постачання та витрачання.

Екологічна складова економічної безпеки особливо важлива для промислових підприємств, тому що виробництво може негативно впливати на зовнішнє середовище. Крім показників екологічної безпеки виробництва, необхідно визначити показники достатності власних ресурсів для реалізації програм екологічної безпеки та безпеки виробництва.

Отже, основними напрямками оцінки економічної безпеки підприємства є фінансова, соціальна, виробнича, інвестиційна, екологічна. Оцінюючи економічну безпеку підприємства за вищезначеними напрямками, можна досягти збалансованого його розвитку, запобігаючи зовнішнім загрозам та ефективно використовуючи наявні ресурси.

Список використаних джерел

1. Белоусова І. А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства: [монографія] / І. А. Белоусова. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 432 с.

Науковий керівник: О.А. Євтушенко, канд. екон. наук.

Б.Ю. Тесленко

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання в Україні характеризуються значної невизначеністю зовнішнього середовища. Тому розробка заходів щодо забезпечення ефективної діяльності підприємства в умовах невизначеності та ризику є актуальною проблемою.

Ефективність діяльності підприємства, перш за все, визначається показниками рентабельності. Підґрунтям для визначення рентабельності є прибуток підприємства. Можливість підприємством стабільно отримувати прибуток стає запорукою його ефективної діяльності. Отже, застосування методів зниження ризику та невизначеності приводять до забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Розглянемо основні методи оптимізації ризиків. Найбільш популярними методами є методи ухилення від ризику – відказ від ненадійних партнерів, від занадто ризикованих проектів. Для цих двох методів важливим є визначення ступеню прийняттого ризику для підприємства. Надійність партнерів необхідно оцінювати за різними критеріями для основних груп контрагентів. Так, для покупців такими критеріями будуть, платоспроможність, історія своєчасності розрахунків з підприємством, оборотність активів. Для постачальників – своєчасність виконання замовлень, їх відповідність заявленій за кількістю та якістю.

Щодо визначення прийняттого рівня ризику для проектів або окремих управлінських рішень, необхідно визначити, який розмір збитків не спричинить банкрутства підприємства. Для цього можна встановити ліміт збитків як частку від суми власного капіталу підприємства. В значній мірі встановлення таких обмежень залежить від суб'єктивної схильності до ризику осіб, що приймають відповідні рішення.

Страховання та пошук гарантів дозволяють перенести відповідальність за реалізацію ризикових рішень на інших суб'єктів. Слід зазначити, що ці методи платні, а також те, що далеко не всі ризики, пов'язані з діяльністю підприємств підлягають страхуванню.

Широко використовуються методи диверсифікації ризиків – диверсифікація видів діяльності, сегментів ринку, збуту та поставок, інвестицій. Ці методи дозволяють знизити загальні втрати за рахунок розподілу.

Більш витратними та складними за реалізацією є методи, які носять превентивний характер та дозволяють підготуватися до несприятливих змін в зовнішньому середовищі. До цих методів відносять стратегічне планування діяльності підприємства, прогнозування зовнішнього середовища, створення системи резервів. Стратегічне планування дозволяє завчасно виявити проблеми, які можуть виникнути в майбутньому та скорегувати діяльність підприємства. Прогнозування зовнішнього середовища дає можливість пристосуватися до змін зовнішнього середовища та мінімізувати або нейтралізувати негативний їх вплив. Створення системи резервів складний метод у застосуванні, тому що надмірні резерви можуть погіршувати фінансовий стан підприємства та знижувати ефективність його діяльності в цілому.

Отже, застосування основних методів управління ризиками дозволяє забезпечити ефективність діяльності підприємства в умовах невизначеності.

Науковий керівник: О.А. Євтушенко, канд. екон. наук.

М.І. Олег

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

МОДЕЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ОСВІТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Не зважаючи на здобутків щодо оцінювання й управління ризиками в діяльності підприємств, слід все ж констатувати, що залишаються недостатньо вивченими питання дослідження ризиків у сфері освітньої діяльності. В умовах загострення проблем функціонування сфери освіти, вони потребують глибшого розроблення як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Формування загальної системи управління ризиками в університетах здійснюється згідно з вимогами міжнародного стандарту ISO 9001:2015 та його внутрішніми нормативними документами і направлено на виявлення, запобігання, зменшення та управління факторами ризику.

Система управління ризиками, яка впроваджена в університеті, ґрунтується на принципах ризик-орієнтовного мислення та призначена для:

- збільшення ймовірності досягнення встановлених цілей;
- заохочення активного управління та впровадження елементів управління ризиками в загальний процесний підхід функціонування університету;
- інформування про необхідність виявлення та усунення ризиків в масштабах всієї організації;
- покращення виявлення можливостей і загроз;
- підвищення ефективності управління та рівня довіри зацікавлених сторін;
- створення надійної основи для прийняття рішень та планування;

- поліпшення контролю, ефективного розподілу й використання ресурсів для усунення ризику, підвищення оперативної ефективності дій;
- корпоративної стабільності.

Аналіз ризику містить аналіз вірогідності настання й ступеня наслідків ідентифікованих небезпечних подій з урахуванням наявності й ефективності застосування механізмів управління ризиками. Дані про ймовірність подій і їх наслідки використовують для визначення категорії ризику.

Також аналіз ризику містить аналіз джерел виникнення визначених подій, їх позитивних і негативних наслідків та ймовірності появи цих подій. При цьому ідентифікуються чинники, що впливають на ймовірність події і її наслідків. Подія може мати множинні наслідки й впливати на різні цілі.

Методи, використовувані для аналізу ризику, можуть бути якісними, кількісними або змішаними згідно з ISO 31010 Методи оцінки ризику. Міра глибини й деталізації аналізу залежить від конкретної ситуації, доступності достовірних даних і потреб університету.

Університет визначає усі потенційні події, які можуть вплинути позитивно або негативно на його здатність успішно досягти своїх цілей. Кафедри та структурні підрозділи визначають наступні категорії подій залежно від зовнішніх факторів, на які університет не має впливу, або його вплив вкрай обмежений, і внутрішніх факторів, вплив на які з боку вищого керівництва максимальний:

<i>Зовнішні фактори</i>	<i>Внутрішні фактори</i>
Економічні	Інфраструктурні
Природні	Кадрові
Політичні	Операційні
Соціальні	Технологічні

Детальному дослідженню кожного з визначених факторів, встановленню пропорції між ними, та створенню змістовної системи, яка даватиме змогу університетам, та іншим навчальним закладам, моделювати та прогнозувати ризики на наступні роки, й присвячена ця робота.

Список використаних джерел

1. Єлесіна А. А., Аналіз структури ризиків вищого навчального закладу. Наукові записки. Серія “Економіка”. Випуск 18. С. 142-150.
2. Задokumentована процедура «Управління ризиками» ЗП-751-010. Університету імені Альфреда Нобеля. Система управління якістю.

Наукове видання

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Міжнародна науково-практична конференція

Тези доповідей

21 грудня 2017 р.

Підписано до друку 28.12.2017. Формат 60×84/16.
Ум. друк. арк. 6,51. Тираж 100 пр. Зам. № .

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.
Тел. (056) 778-58-66, e-mail: rio@duan.edu.ua
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпро, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.