

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ
АКАДЕМІЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ
МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA»)
ФІНАНСОВА РАДА УКРАЇНИ

Збірник тез наукових праць

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
«ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ І УПРАВЛІННЯ
В ХХІ СТОЛІТТІ: АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»

«20–23» березня 2017

2 том

Буковель–Київ
2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ
АКАДЕМІЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ
МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA»)
ФІНАНСОВА РАДА УКРАЇНИ

Збірник тез наукових праць

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ І УПРАВЛІННЯ В ХХІ СТОЛІТТІ:
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»

«20–23» березня 2017

Сборник тезисов научных трудов

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ
«ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И УПРАВЛЕНИЕ В ХХІ ВЕКЕ:
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»

«20–23» марта 2017

Abstracts of scientific works

INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND
PRACTICAL CONFERENCE
«ECONOMICS, FINANCE AND MANAGEMENT IN THE
XXI CENTURY: ANALYSIS OF TRENDS AND
DEVELOPMENT PROSPECTS»

March 20–23, 2017

2 том

Буковель–Київ
2017

Е-40 Економіка, фінанси і управління в ХХІ столітті: аналіз тенденцій та перспективи розвитку: збірник тез наукових робіт Міжнародної науково-практичної конференції (Буковель-Київ) «20–23» березня 2017 року / Фінансова рада України, 2017, 2 т. — 98 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції: «Економіка, фінанси і управління в ХХІ столітті: аналіз тенденцій та перспективи розвитку».

Матеріали публікуються мовою оригіналу у авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковими.

С К Л А Д
організації Міжнародної науково-практичної конференції
«Економіка, фінанси і управління в ХХІ столітті:
аналіз тенденцій та перспективи розвитку»
(20–23 березня 2017 року)

- Грищенко І.М.** – д.е.н., проф., акад. НАПН України, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, голова оргкомітету;
- Єфименко Т.І.** – д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України, президент ДННУ «Академія фінансового управління», співголова оргкомітету;
- Каплун В.В.** – д.т.н., проф., проректор з наукової та інноваційної діяльності Київського національного університету технологій та дизайну, заступник голови;
- Масару Танака** – радник міністра фінансів України, Японія;
- Домінік Меню** – старший радник та голова представництва в Україні банку BNP Paribas S. A., Франція;
- Тадеуш Троциковський** – доктор наук про управління, проф., чл.-кор. РАМ, голова правління регіонального центру Європейської інтеграції (м. Влоцлавек, Республіка Польща), президент Європейського наукового фонду «Europejska Fundacja Naukowa Instytut Innowacji», член правління форуму Європейського руху, м. Варшава, Польща;
- Алекс Черевик** – Вища школа торгівлі і послуг, керівник відділу маркетингу, м. Познань, Польща;
- Гечбаія Бадрі Нодарович** – доктор економіки, асоційований професор Батумського державного університету імені Шота Руставелі, чл.-кор. Академії наук бізнесу Грузії, директор департаменту управління бізнесу, Грузія;
- Георгій Сігуа** – доктор економіки, с.н.с. Інституту економіки Тбіліського держуніверситету ім. Іване Джавахішвілі, Грузія;
- Челидзе Медея Елишуківна** – к.е.н., асоційований професор Департаменту фінансових та банківських технологій Грузинського технічного університету, м. Тбілісі, Грузія;
- Камінська Т.Г.** – д.е.н., проф., ректор Київського кооперативного інституту бізнесу і права;
- Вдовенко Н.М.** – д.е.н., проф., заслужений працівник сільського господарства України, завідувач кафедри глобальної економіки Національний університет біоресурсів і природокористування України;
- Чабан В.В.** – д.т.н., проф., проректор з науково-педагогічної та міжнародної діяльності Київського національного університету технологій та дизайну;

- Вітковський С.І.** – к.і.н., проректор з науково-педагогічної та виховної діяльності Київського національного університету технологій та дизайну;
- Ольшанська О.В.** – д.е.н., проф., декан факультету економіки та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну;
- Чубукова О.Ю.** – д.е.н., проф., завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингу Київського національного університету технологій та дизайну;
- Касич А.О.** – д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту Київського національного університету технологій та дизайну;
- Скрипник М.І.** – д.е.н., проф., завідувач кафедри обліку і аудиту Київського національного університету технологій та дизайну;
- Мельник А.О.** – д.е.н., проф., завідувач кафедри бізнес-економіки Київського національного університету технологій та дизайну;
- Тарасенко І.О.** – д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну, відповідальний секретар;
- Коваленко Д.І.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну, секретар секції 1: Фінанси, страхування і біржова діяльність;
- Махнарилов Ю.В.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну, секретар секції 2: Фінанси, право та освіта в цифрову епоху;
- Русіна Ю.О.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну, секретар секції 3: Проблеми методології та практики управління фінансами;
- Золковер А.О.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну, секретар секції 4: Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку України на сучасному етапі;
- Ганущак-Єфіменко Л.М.** – д.е.н., доц., завідувач кафедри підприємництва та бізнесу, т.в.о. декана факультету підприємництва та права Київського національного університету технологій та дизайну, заступник головного редактора наукового фахового журналу «Вісник КНУТД» серія «Економічні науки».

Зміст

СЕКЦІЯ 2. ФІНАНСИ, ПРАВО ТА ОСВІТА В ЦИФРОВУ ЕПОХУ	7
Гасанов Сергій Станіславович	
Інституціональні та фінансові обмеження структурних реформ в Україні	7
Костирко Лідія Андріївна	
Проблеми управління капіталізацією підприємств та шляхи їх вирішення ...	11
Лейкін Георгій Олександрович, Зеліско І. М.	
Фінансовий механізм функціонування аграрно-промислових компаній: теоретичний аспект	15
Дробязко Анатолій Олександрович, Любіч Олександр Олексійович	
Посилення ролі мінфіну як регулятора ринку банківських послуг	19
Тарасенко Олексій Сергійович	
Економічна безпека вищої освіти в системі державних пріоритетів	23
Черниш Ольга Василівна	
Застосування BSC для оцінки ефективності освітньої діяльності ВНЗ... 27	
СЕКЦІЯ 3. ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ПРАКТИКИ	
УПРАВЛІННЯ	31
Navylenko Nataliya, Yatsuk Iryna	
The influence of personnel motivation to efficiency activity of enterprise's ...	31
Прымак Микола	
Creation effective personnel policy on service company	34
Sirbiladze Karina	
Scamper technique for creative thinking	37
Білозор Людмила Василівна	
Організація бухгалтерського обліку як засіб забезпечення економічної безпеки підприємства	41
Касьян Алла Вікторівна	
Застосування ситуаційного підходу в управлінні сучасних сервісних підприємств.....	45
Лукашевич Тетяна Сергіївна	
Інноваційні та традиційні сервісні служби у підприємництві.....	49
Однолеток Марина Ігорівна	
Удосконалення технологій обслуговування, як основна складова ефективного управління підприємством роздрібною торгівлі.....	53
Гончаренко Ірина Миколаївна, Онофрійчук Яна Іванівна	
Організаційні моделі у сфері торгівлі	56

Осадча Лариса Анатоліївна	
Формування професійної компетенції майбутнього менеджера	59
Петренко Аліна Валеріївна	
Інноваційні підходи розвитку сфери послуг	63
СЕКЦІЯ 4. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	67
Вдовенко Наталія Михайлівна	
Прикладні аспекти спільної рибної політики Європейського Союзу і шляхи її реалізації в Україні	67
Дудко Павло Миколайович	
Переваги від впровадження системи НАССР на підприємствах харчової промисловості України.....	69
Ковінько Олена Миколаївна	
Структурні процеси в аграрному секторі України: передумови активізації міжнародної бізнес-діяльності	72
Комісаренко Наталія Олександрівна	
Management mechanism of the international economic activity of a company	76
Марченко Ірина Олександрівна	
Теоретичний дискурс та еволюція теоретичної думки у контексті дії механізму державного регулювання аграрного ринку.....	78
Мосійчук Наталя Олександрівна, Ткачук В. А.	
Кооперація в сільському господарстві Франції: досвід для України	81
Невесенко Анна Володимирівна	
Теоретичний дискурс в еволюцію сталого розвитку в аграрному секторі економіки	84
Охріменко Ігор Віталійович	
Аналіз стану організації та управління сільськогосподарським ринком України	87
Охріменко Ольга Василівна, Русіна Юлія Олександрівна	
Інфляція у банківській діяльності	91
Степаненко Максим Володимирович, Лісун Яніна Вікторівна	
Франчайзинг як інструмент розвитку підприємницької діяльності в Україні	94

Секція 2. ФІНАНСИ, ПРАВО ТА ОСВІТА В ЦИФРОВУ ЕПОХУ

Гасанов Сергій Станіславович
*кандидат економічних наук, професор
директор Науково-дослідного фінансового інституту
ДННУ «Академія фінансового управління»*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ФІНАНСОВІ ОБМЕЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

Економічне зростання позитивно пов'язане з початковим рівнем людського капіталу і негативно — із заходами економічної політики, що деформують ринки, а також з інституціональною невизначеністю. Негативно на зростання впливають: фіскальна політика, яка обмежує обсяги споживчих та інвестиційних витрат, деформації зовнішньої торгівлі, зумовлені заходами зовнішньоекономічного регулювання [1]. Позитивний вплив справляють правові інститути, котрі сприяють «господарському порядку», а також політика розвитку фінансових інститутів, інфраструктурні державні витрати. З огляду на традиції господарювання в Україні, а також цілі структурної політики, які тривалий час висувалися в «до-трансформаційній» економіці, інституціональні та фінансові обмеження структурних реформ є особливою проблемою [2–4].

Необхідними передумовами структурних реформ в умовах інституціональної невизначеності та фінансової нестабільності є:

- концептуальне обґрунтування напрямів структурних реформ у вигляді чітко сформульованого «порядкового» набору цілей та функцій, які повинна при цьому виконувати держава;
- проведення системної економічної політики, спрямованої на зростання ролі механізму внутрішньої ринкової координації, що структурно адаптується до зовнішнього середовища світової економіки з урахуванням абсолютних та відносних переваг національної економіки;
- функціонування держави як найважливішого носія цілей та інструментів структурної політики, виразника й гаранта реалізації загальнонаціональних, а не групових інтересів. При цьому вона повинна приймати необхідність істотного скорочення власної ролі

в тій формі, яка склалася в «дотрансформаційному» господарстві, сприяти започаткуванню необхідних структурних змін й підтримувати їх скоординованими заходами бюджетно-податкової та грошово-кредитної політик;

- обґрунтування цілей і використовуваних інструментів структурної політики у кожному окремому випадку, виходячи з потенціалу конкретного інституціонального сектору економіки, фіскальної спроможності держави, різновекторних впливів політичних партій, громадських груп, інститутів, організацій тощо.

На наше переконання треба якомога швидше відійти від догматичних поглядів на структурну політику, які є наслідком, з одного боку, способу мислення категоріями «досконалої держави», а з другого — категоріями «досконалого ринку». Трансформаційні процеси, що розгорнулися на європейському просторі, врешті-решт мають привести до глибоких структурних зрушень і в економіці України. Функція структурної політики держави — своєчасна й ефективна реакція на старі та нові структурні проблеми національної економіки в умовах нового зовнішнього середовища. Але сама держава перебуває нині в умовах системної трансформації. Є чимало прихильників «посилення» її функцій. Реалізація на практиці ідей «сильної», але неефективної держави, котра сама є носієм інституціональної невизначеності й не користується довірою середнього та малого бізнесу, — головний інституціональний фактор, що обмежує можливості структурних реформ.

У багатьох постсоціалістичних країнах держава вже готова перейняти на себе нові функції і бере активну участь в оформленні нової економічної системи. При цьому існує велика небезпека, що через слабкість нових інститутів і форм поведінки держава як інститут у разі, якщо координація ринкової економіки, яка розвивається, призведе до «поганих результатів», знову повернеться до старих функцій. Якщо до того ж держава політично ще слабка й постійно залучається до гри сил владних груп й олігархічних структур, ця небезпека посилюється. Тільки ефективна держава, здатна реалізувати концепцію *політики господарського порядку*, є умовою успішних структурних реформ.

В сучасних умовах державна влада ослаблена. Більше того, має місце тенденція своєрідної «нової приватизації держави» та використання її інструментів для експлуатації приватного сектору. Формами такої експлуатації є корупція, контрольовані державні закупівлі, керовані за допомогою маніпулювання валютним курсом інфляційні процеси, рекапіталізація приватних банків за рахунок коштів державного бюджету з подальшим їх банкрутством і виведенням коштів держави та вкладників до офшорних компаній, створення штучних регуляторних бар'єрів для малого та середнього бізнесу, непрозоре адміністрування податків і над-

мірне податкове навантаження на суб'єктів господарювання, необґрунтовані податкові пільги, монопольне ціноутворення, лобіювання бюджетних програм та їх завищених обсягів в інтересах політичних партій та олігархічних груп. Врешті-решт, така державна експлуатація приватного сектору призводить до величезного майнового розшарування, масового зuboжіння та соціального невдоволення, підриває основи економічної безпеки держави, суперечить національним інтересам. У зв'язку з цим необхідними умовами реалізації курсу структурних реформ слід вважати:

- формування широкої соціальної бази правильного розуміння, підтримки та захисту національних інтересів, передусім серед економічно найактивнішої частини населення;
- досягнення хоча б невеликих, проте реальних успіхів на окремих ділянках структурних реформ, передусім тих, що стосуються життєвих інтересів широких верств населення.

Одночасно необхідно визнати реальність: на сьогодні ринкова економіка України сформувалась і функціонує як *квазіринок*. Її основними ознаками є:

- велика приватна власність, сформована, переважно, внаслідок формальної приватизації, номенклатурного розподілу державного майна, використання державної влади як важеля капіталоутворення;
- приватна власність, яка багато в чому пов'язана з «тіньовою» економікою, має сумнівні джерела походження і викривляє реальну структуру бенефіціарів цієї власності;
- права власності, не забезпечені реальними механізмами захисту і гарантування з боку держави;
- контроль державного апарату та олігархічних груп за сферами і масштабами бізнесу, його персоніфікацією, бар'єрами входу і виходу, що спотворює структуру ринків та їх організацію;
- пріоритет неформальних інститутів над формальними, формування «правил гри» на ринку зазвичай поза сферою законодавства;
- специфічна «транзитивна етика» економічної поведінки, що суттєво відрізняється від тієї етики, про яку свого часу писав М. Вебер і яка стала підґрунтям ринкової еволюції;
- хронічно нерівноважний стан окремих ринків, їх порівняно слабка взаємозалежність;
- реальний пріоритет механізмів державної регуляції щодо механізмів координації в господарській системі;
- рентоорієнтована поведінка багатьох суб'єктів господарювання і суб'єктів прийняття економіко-політичних рішень;
- наявність великої кількості негативних зовнішніх ефектів та відсутність дієвих економічних механізмів їх нейтралізації;

- потрапляння частини суспільних за своїм характером благ у сферу так званих ринкових відносин;
- достатньо поширена цінова дискримінація;
- імітація ринково орієнтованої поведінки суб'єктами господарювання та суб'єктами прийняття економіко-політичних рішень.

Співвідношення реальних форм ринку за видами економічної діяльності – важливий об'єктивний критерій оцінки ступеня її «ринковості» чи «квазіринковості». Структурні реформи – єдино можливий шлях до забезпечення стратегічних національних економічних інтересів країни, які й визначають довгострокові пріоритети економічної політики.

Література

1. Barro R.J. Economic Growth / R.J. Barro, X. Sala-i-Martin. – New York: McGraw-Hill, 1995. – 540 p.
2. Andrews M. The Limits of Institution Reform in Development. Changing Rules for Realistic Solutions / M. Andrews. – Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2013. – 254 p.
3. Модернізація фінансової системи України в процесі євроінтеграції: у 2 т. / Т.І. Єфименко, С.С. Гасанов, В.П. Кудряшов та ін.; за ред. О.В. Шлапака, Т.І. Єфименко. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2014.
4. Фінанси інституційних секторів економіки України / за ред. Т.І. Єфименко, М.М. Єрмошенка. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2014. – 584 с.

Костирко Лідія Андріївна
*д.е.н., професор,
завідуючий кафедрою фінансів та банківської справи,
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Северодонецьк, Україна*

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Забезпечення сталого розвитку підприємств вимагає формування ефективного механізму управління, орієнтованого на зростання ринкової вартості підприємств. Для вітчизняних підприємств характерною є тенденція зниження рівня капіталізації, що створює умови для їх частого недружнього поглинання, укрупнення і перерозподілу ринку на користь великих компаній. Активізації процесів нарощування капіталізації перешкоджають ряд проблем.

Перша проблема пов'язана з відтворювальними процесами в реальному секторі економіки у зв'язку з високим рівнем збитковості (34,3% за січень-вересень 2016 р. [1]), зношеності основних засобів (76,9% у 2015 р. [1]) та невисокою часткою нематеріальних активів (2–5% у вартості бізнесу [2, с. 26]).

Характерним є скорочення інвестицій у відновлення основного капіталу в промисловості: співвідношення інвестицій в основний капітал до ВВП скоротилося майже наполовину (на 45,7%). Аналізуючи структуру капітальних вкладень промислового виробництва в 2016 р., можна стверджувати, що фінансові ресурси не були сконцентровані в галузях, які мають швидкий обіг капіталу. Це стало наслідком фінансових диспропорцій в діяльності підприємств, а саме в формуванні джерел фінансування, напрямів їх використання і розміщення. Так, світова практика показує, що в модернізацію і розвиток виробництва вкладаються інвестиції на рівні 6–11% виручки від продажів. Вітчизняні підприємства останніми роками вкладали в модернізацію і розвиток виробництва 1–2% від обсягу продажів.

Друга проблема полягає у наявності диспропорцій щодо формування структури капіталу та джерел капіталізації підприємств. На сьогодні фінансування відтворення основного капіталу вітчизняних підприємств в основному здійснюється за рахунок власних коштів їх питомою вагою становить понад половину обсягів капітальних інвестицій. Це пов'язано зі зменшенням бюджетного інвестування та зростанням вартості кредитних ресурсів. За 2016 р. підприємства за рахунок власних коштів

профінансували 69,4% капітальних інвестицій – 226,4 млрд грн. Також характерною є тенденція уповільнення оборотності оборотних коштів.

Третя проблема пов'язана з нерозвинутістю фондового ринку. Незважаючи на зміни розвитку фондового ринку, вдосконалення корпоративного управління, зокрема процедури проходження лістингу в нормативно-правовому законодавстві, рівень капіталізації вітчизняних підприємств залишається низьким порівняно з розвиненими країнами. Незважаючи на зростання ринкової капіталізації у % до ВВП протягом 2011–2014 рр. з 13,66 до 29,21% станом на кінець 2015 р. відбулось її різке зниження до 3,21%. Основною причиною такого положення є прийняттям Комісією низки рішень, внаслідок чого було зупинено торгівлю цінними паперами деяких лістингових компаній на всіх фондових біржах [3, с. 25]. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку станом на 31.12.2015 року становила 63,49 млрд грн., що менше на 86,13% порівняно з даними станом на 31.12.2014 року (457,61 млрд грн.) [3, с. 24]. Результати дослідження показали, для більшості вітчизняних підприємств з найвищою ринковою капіталізацією простежується зниження її рівня на кінець 2015 року (табл. 1).

Таблиця 1

ТОП 5 емітентів з найбільшою ринковою капіталізацією, млрд грн.

№ з/п	Найменування емітента	на кінець I кв. 2015 р.	на кінець IV кв. 2015 р. квартал	зміна з початку року, %
1	ПАТ «Укрнафта»	15028,02	10482,62	-30,25
2	ПАТ «Північний гірничозбагачувальний комбінат»	20906,53	9763,42	-53,30
3	ПАТ «ДНПРОАЗОТ»	6820,72	8438,01	23,71
4	ПАТ «Ужгородський Турбогаз»	2807,16	5800,00	106,61
5	ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	2860,56	4639,43	62,19

Складено за [3, с. 25].

Четверта проблема – закритість суб'єктів бізнесу у зв'язку з повільним впровадженням звітності зі сталого розвитку, що надає інформацію для стейкхолдерів про результативність економічної, соціальної та екологічної діяльності підприємств. В Україні станом на 2013 р. лише 8,3% українських компаній публікують окремий нефінансовий звіт, а 13,2% розкривають екосоціальні показники в регулярному фінансовому звіті. Середній рівень відкритості компаній України за даними Центру «Розвиток КСВ» склав 14% [4]. Даний показник критично низький і свідчить про те, що компанії не надають достатньо інформації для своїх стейкхол-

дерів щодо корпоративної соціальної відповідальності. Такі результати можна пояснити незначною активністю 100 найбільших компаній України у питаннях корпоративної соціальної відповідальності. Крім того, малий відсоток компаній, які готують нефінансову звітність.

Рішення проблем відтворення вартості вітчизняних підприємств в умовах нестабільності вимагає нового підходу до механізму управління капіталізацією. Методологічним базисом цього механізму є принципи ефективності, системності, відкритості, прозорості, стратегічної орієнтованості. Вибір методів управління здійснюється залежно від стадії життєвого циклу підприємства. Так, на стадії економічного зростання перевага віддається таким методам, як мінімізація вартості капіталу, забезпечення ефективності довгострокових інвестицій, фінансування інновацій, максимізація EVA і MVA, реструктуризація шляхом злиття і поглинання, забезпечення ефективності фінансової діяльності, ефективне управління кредиторською і дебіторською заборгованістю, ефективна інвестиційна політика, формування інтелектуального капіталу підприємства. В умовах спаду найбільш придатними методами управління капіталізацією є реструктуризація заборгованості, тимчасова відмова від виплат дивідендів та залучення короткострокових кредитів. Результатом управління капіталізацією є зростання вартості підприємства. Тому система управління капіталізацією підприємств повинна розглядатися нерозривно від оцінки капіталізації, яка може проводитися за різними методами.

Найбільш складно оцінити капіталізацію непублічних компаній, акції яких не обертаються на фондовому ринку. При оцінці їх капіталізації використовуються коефіцієнти, розраховані на основі даних публічних акціонерних товариств. Результати оцінки капіталізації підприємств використовуються менеджерами та акціонерами для виявлення впливу факторів на зміни вартості підприємств та розробки заходів щодо її зростання. Основними заходами зростання капіталізації підприємств є: 1) підвищення ефективності всіх сфер діяльності підприємства; 2) вдосконалення нормативно-правового законодавства та поширення стимулюючих механізмів державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності з метою залучення інвестиційних ресурсів через ринки капіталу; 3) фінансова реструктуризація підприємства на основі IPO (розміщення акцій на біржі) і проходження лістингу на світових біржах, що забезпечує стале зростання капіталізації на довгострокову перспективу; 4) підвищення соціальної активності та відповідальності як засобу зміцнення репутації підприємства та зростання його вартості.

Впровадження ефективного механізму управління капіталізацією підприємства сприятиме розвитку бізнесу, захисту його власників та зростанню капіталу, достатнього для реалізації його стратегічних планів та покращення конкурентних позицій.

Література

1. Статистична інформація щодо діяльності промислових підприємств, розміру ВВП в Україні [Електронний ресурс]. — Офіційний сайт Державної служби статистики України — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Формування та використання нематеріальних активів підприємств для підвищення їх капіталізації (наукова доповідь). — К.: Національна академія наук України, Інститут економіки промисловості [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ier.donetsk.ua/uch_sovet/contents/09_04_2015/Bryl.pdf.
3. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2015 р: «Ринок цінних паперів в Україні: повне перезавантаження» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1473066406.pdf.
4. Розвиток КСВ в Україні у 2012 році. Прогнози на 2013 рік. Індекс прозорості компаній [Електронний ресурс]: Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності». — Режим доступу: [http://www.csr-ukraine.org/userfiles/file/zvit-last-2_\(4\).pdf](http://www.csr-ukraine.org/userfiles/file/zvit-last-2_(4).pdf).

Лейкін Георгій Олександрович

аспірант кафедри фінансів

Національний університет біоресурсів та природокористування

м. Київ, Україна

Науковий керівник:

Зеліско І. М.

д.е.н., професор

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНО-ПРОМИСЛОВИХ КОМПАНІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Сучасний стан управління фінансовими ресурсами аграрно-промислових компаній потребує зваженого підходу до застосування різноманітних фінансових інструментів у межах єдиного механізму формування і використання фінансових ресурсів. Це зумовлено багатоваріантністю і різноплановістю умов діяльності інтегрованих аграрно-промислових компаній. Для розкриття специфіки фінансового механізму аграрно-промислових компаній необхідно розглянути сутність та методи застосування поняття «механізм» з урахуванням фінансового аспекту реалізації його змісту.

Механізм розглядають як засіб, що уможливорює функціонування системи або окремого об'єкту за допомогою та під впливом факторів їх зовнішнього оточення. Механізм еволюціонує та набуває нових якостей, відбувається трансформація його структурної будови. Процес суспільного відтворення потребує відповідного механізму.

Якщо зважити на те, що кожний етап суспільного розвитку являє собою стійку систему, яку можна визначити як сукупність складових, що мають певні зв'язки, то суть механізму, відповідно, це властиве тільки йому розв'язання проблеми на даному етапі розвитку.

Механізм розвитку продуктивних сил за часів існування адміністративної економіки визначався як «механізм господарський». Зміст цього поняття, за домінування адміністративних умов господарювання, розкривався як складова системи управління економікою.

З переходом України до ринкової економіки, у 90-х роках минулого століття, створення механізму було пов'язане з особливостями макроекономічної моделі та властивостями мікроекономічного середовища окремих економічних суб'єктів, в тому числі, аграрно-промислових компаній. Для того часу було характерним використання економічного механізму, фінансового механізму, податкового механізму, організаційного

механізму, управлінського механізму тощо. Крім того, вагомий науковий внесок зробили вітчизняні та іноземні вчені, які запровадили термін «ринковий механізм», який характеризує механізм дії економічної системи загалом. [1]

Багато науковців у власних тлумаченнях терміну «механізм» висвітлюють лише його складну категорію та її складові. Тобто у трактуваннях поняття «механізм» наголос робиться на окремих аспектах, проте всі дослідники погоджуються із тим, що механізм — це складна, багатогранна система. Механізм може бути представлений складовою інституційних засад функціонування держави та уможливує необхідність дотримання визначених правил, які відіграють роль обмежувальних чинників. [2]

Для розуміння поняття «механізм» необхідно розкрити сутність його організації. Визначаючи термін «організація», слід зазначити, що це певне ствердження будь-чого, його облаштування, надання певних поглядів. Це поняття змінило з часом більше свій статус, а не зміст. Застосування організації уможливує певне упорядкування складових, які утворюють сукупність, що діє, функціонує, тобто є життєздатною. Таким чином, організація може перетворити сукупність елементів, що мають зв'язки, на досить ефективну систему. [3]

На початку ХХ ст. у працях відомого вченого А. Богданова, що були присвячені науці загальної організації — тектології, вперше було досліджено загальні питання об'єктивної необхідності організації будь-якої системи як взаємодії частин, що утворюють органічне ціле. На його думку, організаційні засади дослідження системи полягають у вивченні внутрішньої структури та її взаємодії із зовнішнім середовищем. Наявність організації породжується необхідністю упорядкування складових та приведення їх у певну відповідність, тобто сукупність складається з частин, що або пристосовуються між собою, або протидіють таким процесам. В залежності від того, які зв'язки наявні між структурними елементами цілісності, формується змістове наповнення організованості. Вища організованість уможливується певною гармонійністю та нівелюванням протиріч. Проте, існують і дещо інші думки з цього приводу. Так, організацію можна представити як складову частину системи управління, яка забезпечує координацію складових системи, що повинні відповідати їй. Тобто існує необхідність гармонійності між елементами організації. [3]

Для уникнення небажаних наслідків неправильного функціонування організації необхідно дотримуватися наступного принципу. В умовах ринкових економічних відносин, організація ефективної діяльності економічного суб'єкта має забезпечити внутрішню гармонію, а також відповідність його системі, елементом якої він є.

На противагу ринковій економіці, цілком логічною є неспроможність застосування реформаторських складових управлінських впливів на ді-

яльність підприємств та певний спротив системи за часів існування адміністративно-командної, планової економіки. За радянських часів, пануюча система господарювання не могла сприйняти специфіку ринкових засад діяльності, її внутрішня структура суперечила існуванню окремих нових елементів, тим більше формуванню зв'язків між ними та певних закономірностей. [4]

Директивні засади здійснення управлінських впливів, що ґрунтувалися на планових аспектах господарювання, призводили до бездіяльності нових елементів та продовження раніше визначеного поступу. Враховуючи це, взаємозв'язки кожної окремої частини повинна встановити організаційна складова окремого механізму і визначити за використання яких методів, способів та функцій буде досягнуто визначені цілі. [3]

Узагальнюючи аспекти розуміння поняття «організація», можна дійти висновку, що організація — це окремі елементи, дії, складові, процеси, що об'єднуються у певну цілісність, яка підпорядкована стійкості та спроможності існування окремих незалежних частин, що визначається їх будовою.

Найбільш поширеним у наукових працях більшості вчених є підхід, що ґрунтується на поділі механізмів на: ринкові, економічні, фінансові, організаційні, господарські, тощо, хоча в практичній діяльності вони окремо майже не функціонують. Нашим завданням є дослідити механізм формування і використання фінансових ресурсів в інтегрованих аграрних компаніях, однозначного тлумачення якого в літературі не існує, що свідчить про недостатню вивченість даної категорії.

На даний час наукові дослідження сконцентровані на особливостях компанії: її функціонуванні, розвитку економічних та фінансових механізмів.

Під організаційним механізмом представляють таку систему організації управлінської діяльності, яка складається з об'єктів, тобто галузей, об'єднань, підприємств, структурних підрозділів та структури організаційного управління. Вони можуть бути у якості виробничих організаційних форм.

Для фінансової забезпеченості аграрно-промислових компаній необхідними є збалансованість та інтенсивність руху фінансових ресурсів, вартісна та кількісна оптимізація їх складу. Оскільки фінансові потоки відображають процес господарської діяльності, актуальними в системі фінансових взаємовідносин аграрно-промислових компаній із іншими суб'єктами господарювання є питання оптимального перерозподілу фінансових потоків та максимальної прибутковості використання фінансових ресурсів.

Необхідно зазначити, що застосування поняття «фінансовий потік» або «фінансові потоки» досить розповсюджене в дослідженнях багатьох

відомих вітчизняних та іноземних вчених, проте пояснення змісту, характерних ознак та особливостей застосування у фінансовій теорії та практиці досить обмежене.[5]

Термін «фінансовий потік» набув поширення у застосуванні щодо розкриття сутності фінансових процесів, що відбуваються в господарській діяльності економічних суб'єктів. Для характеристики діяльності аграрно-промислових компаній доцільно використовувати такий термін, особливо, коли це стосується питань формування, нагромадження, трансформації та використання фінансових ресурсів. [6]

Таким чином, здійснення господарських операцій аграрно-промисловими компаніями супроводжується певним цілеспрямованим рухом фінансових ресурсів, який породжує відповідні економічні відносини. Тобто фінансові відносини реалізуються завдяки їх матеріальним носіям, роль яких виконують фінансові ресурси. [7]

Результатом дії фінансового механізму є функціонування економічного суб'єкту, яке віддзеркалює різні комплексні фінансові відносини. Ці взаємозв'язки у всій різнобарвності їх проявів мають взаємні впливи між собою та призводять до зміни фінансового стану. Таким чином, фінансовий механізм є різноаспектним поняттям, яке пов'язане з багатьма методами організаційної, управлінської та фінансової діяльності, що акумулюють управлінські рішення.

Література

1. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс — М.: Прогресс, 1978. — 498 с.
2. Основи економічної теорії: Навч. посібник / За ред. В. О. Білика, П. Т. Саблука. — К.: ІАЕ, 1999. — 468 с.
3. Першко Л. О. Сутність організаційно-економічного механізму фінансового забезпечення // Вісник Сумського національного аграрного університету. Сер. «Фінанси і кредит». — 2003. — № 2. — С. 90–94.
4. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол.: В. С. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — 864 с.
5. Корнеев В. В. Рух капіталу і фінансова логістика // Фінанси України. — 2002. — № 11. — С. 23–31.
6. Азаренкова Г. М. Теоретичні та методологічні передумови управління фінансовими потоками / Г. М. Азаренкова. // Вісник Української академії банківської справи. — 2002. — № 1. — С. 34–38.
7. Зеліско І. М. Управління фінансовими ресурсами аграрно-промислових компаній. Монографія / І. М. Зеліско. — К.: «ЦП» КОМПРИНТ». — 2014. — 420 с.

УДК 336.711(477)

Дробязко Анатолій Олександрович,
*кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник
ДННУ «Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

Любіч Олександр Олексійович,
*доктор економічних наук, професор, завідувач відділу
ДННУ «Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

ПОСИЛЕННЯ РОЛІ МІНФІНУ ЯК РЕГУЛЯТОРА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Зі збільшенням частки державних банків на ринку банківських послуг виникли нові ризики і нові можливості розвитку банківського сегмента фінансового ринку. Банківський сектор України з початку 90-х років розвивався переважно за рахунок приватних інвестицій. Фінансова криза 2008–2009 рр., що мала продовження у 2014–2016 рр., змінила як структуру ринку, так і ризики, котрі треба долати.

Програма очищення банківської системи від неплатоспроможних банків, реалізована Національним банком України (НБУ) у 2014–2016 рр., суттєво змінила структуру ринку банківських послуг. Вивівши з ринку 86 неплатоспроможних банків, здебільшого з національним капіталом, зі 180 банків, що мали ліцензію, встановивши нові вимоги до капіталу, необхідного як для входу на ринок, так і при розрахунку резервів відповідно до вимог Міжнародного стандарту фінансової звітності 9 (МСФЗ 9) [1], НБУ принципово вплинув на розвиток банківського бізнесу. Останній акорд – приватизація «Приватбанку», котра докорінно змінила структуру банківської системи другого рівня. До Міністерства фінансів України (далі – Мінфін) перейшли фінансові інструменти управління фінансовими ринками, яких ніколи не мав НБУ у попередні роки.

Станом на 1 січня 2017 р. банки з державним капіталом контролювали 59,4% коштів фізичних осіб; 46,3% коштів юридичних осіб; 52,5% активів банківської системи; 48,1% кредитів юридичним особам; 29,2% кредитів фізичним особам; 76,6% цінних паперів Уряду; 48,9% ліквідності (готівка, коррахунки в інших банках та НБУ); 74% всіх платіжних карток; торгові термінали – 77%; мережа відділень державних банків – 60% [2].

Банківський ринок тепер контролюють два регулятори, причому Мінфін справляє на нього прямий вплив. До Мінфіну перейшли основні

важелі управління тарифною і процентною політикою на банківському ринку в разі проведення банками з державним капіталом узгоджених дій. Це принципово нова ситуація на ринку, яка потребує переосмислення та нових управлінських рішень. Контролюючи майже 60% депозитів фізичних осіб, Мінфін має можливість гармонізувати процентні ставки ринків ОВДП з обліковою ставкою НБУ та ринковим депозитними ставками як для фізичних, так і для юридичних осіб. Якщо політика таргетування інфляції, задекларована НБУ, відобразатиметься в динаміці облікової ставки, то процентна ставка українського ринку банківських кредитів може досить швидко наблизитись до показників, що будуть доступні для суб'єктів господарювання. Але є ризик — вільна ліквідність банків, яка міститься в розміщених сертифікатах НБУ, може вплинути на валютний ринок і створити додатковий тиск на курс.

Крім того, сконцентрувавши у своїх руках монополію на ринку карткових продуктів та проведення розрахунків за картками, Мінфін має можливість змінити парадигму тарифної політики роботи з готівкою та безготівковими розрахунками в народному господарстві. Так, нині населенню згідно з чинними тарифами дешевше розраховуватися за комунальні послуги готівкою, тоді як можна змінити тарифи таким чином, що платежі з рахунків будуть дешевшими. Завдяки використанню цього інструменту держава зможе зробити суттєвий крок у напрямі збільшення безготівкових розрахунків і таким чином позитивно вплинути на структуру грошової маси, що перебуває в обігу. Останнє завдання завжди була поза можливостями розв'язання НБУ.

Є ще один позитивний момент приватизації «Приватбанку» — те, що з ринку пішов один із найбільших гравців, що мав досвід у використанні «гойдалок» обмінного курсу гривні. Тому динаміка валютного курсу в цьому сенсі стає більш прогнозованою. Гравців, котрі можуть зважитись на проведення спекулятивних операцій, можна знайти хіба що серед російських банків.

Практика виведення банків із ринку показала, що Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) не є ефективним розпорядником активів банків, які підлягають ліквідаційній процедурі. На сьогодні відбувається не тільки очищення банківської системи від неплатоспроможних банків, а й очищення позичальників банків від своїх зобов'язань. За слабкої судової гілкою влади ФГВФО виступає не справедливим рефері, котрий захищає інтереси кредиторів банківської системи, а інструментом перерозподілу активів, що були в кредитних заставах банків. Політика НБУ з «очищення» банківської системи у 2016 р. мала всі ознаки невдалої інституційної спроможності. З 435 млрд грн активів, наявних у розпорядженні ФГВФО від банків, що перейшли під його управління, за 2016 р. отримано доходів за процентами від діючих кредитів — 3,2 млрд грн, про-

дано активів на 3,1 млрд від оренди майна одержано 0,1 млрд грн. Ще на 3,3 млрд грн банки сплатили внесків у Фонд [3]. Цих коштів майже не вистачає на обслуговування процентів за кредитами, отриманими від Мінфіну та НБУ, на виплату страхових депозитів фізичним особам та утримання персоналу ФГВФО. Проблематичним навіть є повернення кредитів, що надавав НБУ на рефінансування банків у попередні роки. За відсутності банківського кредитування розпродаж активів за найпрозорішими схемами стикається з відсутністю платоспроможного попиту на активи.

Банківська система за 2016 р. показала рекордні 160 млрд грн збитків. Після того як з ринку пішли 86 банків, ще 35 банків показали збитки за результатами роботи за 2016 р., з яких 135 млрд грн збитків «Приватбанку» — це плата за непрацююче антимонопольне законодавство і неналежну якість банківського нагляду. Ще вісім найбільш збиткових банків — іноземні, з них шість — російські. Це плата банківської системи за дефолтами позичальників із Криму та Донбасу. Банківський бізнес на сьогодні зазнає збитків як унаслідок звуження ринку, так і через дефолти позичальників та втрату багатих клієнтів, котрі шукають інші ніші для своїх капіталів.

В економіці ВВП за 2016 р. зріс на 1,5–1,8%. Це зростання відбулося на тлі скорочення кредитування банками. Так, кредитний портфель фізичних осіб за 2016 р. зменшився на 3,0 млрд грн та 660 млн дол. США, а кредитний портфель юридичних осіб при збільшенні на 75 млрд у гривні скоротився у валюті на 4,2 млрд дол. США. Відбулася дедоларизація кредитного портфелю на тлі скорочення кредитування. Це не нормальне економічне явище, яке потребує додаткового дослідження. Таким чином, спостерігається небезпечна тенденція збільшення частки тіньового грошового обігу та втрати банківською системою контролю над грошовими потоками, що, відповідно, зменшує податкову базу для формування бюджету.

Для подолання кризи необхідні ініціативи регулятора, спрямовані на інституційний розвиток банківської системи. Це стосується створення Фонду, котрий би очистив хоча б державні банки від негативно класифікованих активів, обсяг яких навіть за офіційною статистикою перевищує 30%.

Банківська система протягом року мала ліквідний ресурс для кредитування, але вкладала гроші в цінні папери Уряду та депозитні сертифікати НБУ. Так, на цих сертифікатах (безризикове кредитування регулятора) протягом року обліковувалося від 50 млрд до 70 млрд грн. ресурсів. Переважно банки з іноземним капіталом вирішили кредитувати НБУ, а не реальний сектор. Потрібні рішучі кроки з боку регулятора щодо захисту прав кредиторів та розвитку інституційної складової цього захисту (наприклад, повноцінна робота Єдиного реєстру позичальників, як у країнах ЄС).

Давно назріла необхідність створення Єдиного реєстру великих позичальників (під егідою НБУ) як інструменту нагляду. В його рамках слід створити запобіжники, щоб ті, хто не розрахувався за своїми попередніми боргами, завтра не виступили в ролі нових інвесторів. Сукупність державних банків дає змогу переорієнтувати кожний із них у свою нішу — один має орієнтуватися на інвестиційну діяльність, другий — на програми підтримки експортерів, державної підтримки малого та середнього бізнесу за програмами та соціальними програмами Уряду тощо. Не є нормальною ситуація, коли чотири найбільші банки з державним капіталом конкурують між собою як універсальні банківські установи. Для всіх банків необхідно зміцнити якість корпоративного управління, зробити наглядові органи незалежними від політичного впливу, а звітність банків — більш прозорою.

Література

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 (МСФЗ 9) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
2. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article>.
3. Сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/pres-relizy>.

Тарасенко Олексій Сергійович

аспірант кафедри

економічної кібернетики та маркетингу

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ВИЩОЇ ОСВІТИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ПРІОРИТЕТІВ

В період глобальних технологічних зрушень зростає роль сфери вищої освіти у відтворенні новітніх технологічних укладів та примноженні людського капіталу, без формування і розвитку яких ні країна, ні її окремі регіони не можуть посісти належного місця в існуючій системі міжнародного поділу праці та забезпечити достатній рівень стійкості економічної динаміки, конкурентоспроможності у світових рейтингах та сталого розвитку.

В існуючих концепціях національної безпеки до недавнього часу освіта не розглядалася з точки зору її власної безпеки, джерела конкурентних переваг країни, чинника сталого розвитку. В той же час вища освіта, як суттєвий чинник забезпечення конкурентоспроможності і економічної безпеки країни, є найбільш вразливою ланкою для викликів глобалізації та внутрішніх загроз. Це обумовлює необхідність дослідження чинників економічної безпеки системи вищої освіти України та розробки відповідної стратегії, результатом реалізації якої буде забезпечення високого рівня конкурентоспроможності та економічної безпеки національної системи вищої освіти в сучасних соціально-політичних та економічних умовах, враховуючи глобальні, національні та регіональні аспекти.

В українській та зарубіжній науковій літературі розроблено: систему уявлень та принципів, що лежать в основі концепції модернізації вищої освіти (М. Ф. Степко, Я. Я. Болюбаш, К. М. Левківський, Ю. В. Сухарніков, Л. П. Буева, А. П. Владиславлев, А. В. Даринський, В. С. Ледньов, Л. Л. Уткін, С. В. Калабекова), механізми та моделі функціонування системи вищої освіти (Боголіб Т. Б., Плахотнікова Л. О., Яременко Н. Л., В. С. Гершунський, Г. Л. Зінченко, В. Г. Онушкін, О. С. Разумовський), в т. ч. теоретико-методологічне обґрунтування ефективних фінансово-економічних моделей розвитку вищої школи (Нанівська Є. В., Степко М. Ф., Захарін С. В., Крохмальова Н. А., Островецький В. І., Новікова І. Е., Куліков Т. М., Солянікіова С. П., Хайнацька Ю. Ю.).

Питання управління конкурентоспроможністю системи вищої освіти взагалі та вищих навчальних закладів зокрема висвітлено в працях

Іванова Ю. В., Донецької С. С., Климчука А. О., Бондаренка Д. В., Моїсєвої І. В. Питання інтеграції України в Європейський простір вищої освіти, можливості та проблеми, які є наслідками глобалізаційних процесів, розкрито в [1]. В [2]: розвинуто категорію економічної безпеки із врахуванням специфіки вищих навчальних закладів (ВНЗ) та обґрунтовано необхідність розробки моделі забезпечення економічної безпеки ВНЗ в рамках реформування науки і освіти на інноваційних засадах, враховуючи не лише світові процеси та виклики глобалізації, але й цілі сталого розвитку країни у найближчій та довгостроковій перспективах; визначено найважливіші параметри системи освіти як фактори забезпечення економічної безпеки країни.

В [3, 4] визначено особливості, розроблено концептуальні основи і індикативна система ЕБ технічних ВНЗ. Питання адаптації системи вищої освіти України в умовах трансформації суспільства висвітлено в [5]. Досить широко в науковій літературі досліджено проблеми фінансування вищої освіти, пов'язані із скороченням обсягів бюджетного фінансування вітчизняних ВНЗ; дослідженню альтернативних джерел фінансування вищої освіти [6–10].

Проведені дослідження дозволять сформулювати гіпотезу про те, що глибокі та широкомасштабні економічні, політичні та соціальні трансформації, які викликані як науково-технічним прогресом, так і системними та структурними перетвореннями, обумовлюють необхідність застосування системного підходу до вирішення завдань забезпечення стійкого функціонування та стратегічного розвитку національної системи вищої освіти як однієї з провідних складових національної безпеки та сталого розвитку України. В сучасних реаліях термін «економічна безпека» застосовується до різних економічних систем і суб'єктів господарювання. Найбільш повно розвинута теорія економічної безпеки на макроекономічному рівні. В науковій літературі також наведено розробки, присвячені аналізу економічної безпеки господарюючих суб'єктів на мезо- та мікрорівнях, започатковуються основи для дослідження цієї категорії на рівні вищих навчальних закладів та системи освіти загалом. Аналіз сучасних тенденцій та закономірностей розвитку освітньої системи в умовах глобальних викликів дозволяє зробити висновок про наявність взаємозв'язку між економічною безпекою та конкурентоспроможністю вищої освіти загалом та окремих вищих навчальних закладів як суб'єктів освітнього процесу, зокрема. Це пояснюється тим, що між рівнем економічної безпеки та конкурентоспроможністю ВНЗ існує зв'язок, оскільки високі позиції вітчизняних ВНЗ в міжнародних і національних системах рейтингового оцінювання, що визначають попит як на освітні послуги, так і на випускників, є запорукою безкризового функціонування ВНЗ, а отже і належного рівня економічної безпеки.

Зазначене дозволяє зробити висновок про необхідність створення механізму протидії загрозам і небезпекам розвитку вищої освіти як системи, основними з яких визначено: зниження конкурентоспроможності національних ВНЗ та, як наслідок, відтік абітурієнтів і науково-педагогічних працівників за кордон, втрата потенціалу наукових шкіл, падіння престижу професій науковця та педагога, недофінансування закладів вищої освіти, криза неплатежів внаслідок інфляції, погіршення демографічної ситуації та соціально-економічні потрясіння. Важливою складовою цього механізму є державна політика щодо розвитку та модернізації системи освіти в цілому та вищої освіти зокрема з метою підвищення конкурентоспроможності ВНЗ як на національному, так і міжнародному рівнях.

Визнання вирішальної ролі вищої освіти для перебудови економіки України на інноваційних засадах, переходу до вищих технологічних укладів на основі розвитку науки і техніки, примноження людського капіталу та сталого розвитку обумовлює необхідність розробки загальної концепції забезпечення економічної безпеки національної економіки на основі максимального використання потенціалу системи вищої освіти з урахуванням вимог сучасності.

Розглянуте дозволяє зробити висновок, що економічна безпека національної системи вищої освіти є внутрішньою цільовою функцією системи освіти на усіх рівнях і досягається шляхом розробки та реалізації стратегії розвитку даної системи в зовнішньому середовищі, що відзначається високим рівнем ризикованості та невизначеності, і забезпечує такі значення її функціональних параметрів, за яких система зберігає можливість підтримання стійкості та конкурентоспроможності. В основі економічної безпеки національної системи вищої освіти лежить економічна безпека окремих вищих навчальних закладів, яка є результатом реалізації відповідної стратегії на різних рівнях задля стійкого розвитку та конкурентоспроможності як системи вищої освіти в цілому, так і її окремих складових.

Література

1. Модернізація вищої освіти України і Болонський процес: Матеріали до першої лекції / Укл. М. Ф. Степко, Я. Я. Болюбаш, К. М. Левківський, Ю. В. Сухарніков; відп. ред. М. Ф. Степко. — К.: Изд. — во МОНУ, 2004. — 24 с.
2. Батова В. Н. Экономическая безопасность учреждения высшего профессионального образования в условиях глобализации / В. Н. Батова // Электронный научный журнал «современные проблемы науки и образования». — № 1 (Часть 1). — 2015. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.science-education.ru/pdf/2015/1/947.pdf> (дата звернення 13.08.2016).

3. Ширияев М. В. Экономическая безопасность высшего образования: концептуальные основы / М. В. Ширияев // Фундаментальные исследования. — 2015. — № 11–6. — С. 1272–1276; URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39733> (дата звернення: 20.07.2016).

4. Дмитриев С. М., Ширияев М. В., Митяков С. Н. Экономическая безопасность технического вуза: система индикаторов / С. М. Дмитриев, М. В. Ширияев, С. Н. Митяков // Высшее образование в России. — 2014. — № 3. — С. 11–20.

5. Вища освіта України в умовах трансформації суспільства: стан, проблеми, тенденції розвитку, 2007–2011 рр.: наук. — допом. бібліогр. покажч. Вип. 2. Ч. 2 / НАПН України, ДНПБ України ім. В. О. Сухомлінського, Ін-т вищої освіти; [упоряд.: Лисиця Н. В., Чорнойван Г. П., Стельмах Н. А., Айвазова Л. М., Бублик Н. М.; наук. консультант Корольов Б. І.; наук. ред. Рогова П. І.; бібліогр. ред. Пономаренко Л. О.]. — Київ, 2014. — 416с.

6. Плахотнікова Л. О. Удосконалення умов фінансування вищої освіти як основного чинника підготовки фахівців / Л. О. Плахотнікова // Формування ринкових відносин в Україні (укр.). — 2008. — № 1. — С.141–146.

7. Яременко Л. М. Напрями вдосконалення механізму фінансування вищої освіти в Україні / Л. М. Яременко // Формування ринкових відносин в Україні (укр.). — 2007. — № 7. — С.153–157.

8. Шевченко Л. С. Фінансування вищої освіти: подолання загроз ресурсної залежності [Електронний ресурс] / Л. С. Шевченко. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58094.doc.htm (дата звернення 13.08.2016)

УДК 658

Черниш Ольга Василівна

*Старший викладач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ BSC ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОСВІТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВНЗ

Детерміноване інституційне середовище, що орієнтує вищі навчальні заклади (ВНЗ) на інноваційний шлях розвитку та нарощування стратегічних конкурентних переваг на ринку освітніх послуг, зумовило багатогранність та складність управлінських завдань, пошук нових методів управління та розробку адекватних їм облікових інструментів та методик.

Вищий навчальний заклад розглядається сьогодні як повноправний суб'єкт ринкових відносин, та використовує всі методи управління, характерні для будь-якої комерційної організації. В той же час є зрозумілим що і ВНЗ, і будь-яка комерційна організація не може використовувати для оцінки своєї діяльності лише фінансові показники. Недостатнє використання не фінансових показників, орієнтація в більшій мірі на короткострокові завдання взамін довгострокових призвели до того, що установами широко стали використовуватись різноманітні системи управління за показниками ефективності. Всі методи управління організацією, що сприяють підвищенню ефективності її діяльності, розподіляються на чотири групи:

- 1) методи, орієнтовані на показники фінансової діяльності;
- 2) методи, орієнтовані на внутрішнє середовище організації та внутрішні процеси;
- 3) методи, орієнтовані на зовнішнє середовище організації;
- 4) системні методи.

На сьогодні одним з провідних стратегічних обліково-аналітичних інструментів менеджменту ВНЗ повинна виступати система збалансованих показників (Balanced ScoreCard, BSC), що дає змогу розглядати їх місію та загальну стратегію через систему чітко поставлених цілей та завдань, а також показників, що визначають ступінь досягнення цих цілей [1, с. 24].

У світовій практиці є приклади застосування системи збалансованих показників (BSC) у вищих навчальних закладах: у Великобританії це Університет Единбурга (University of Edinburgh), Відкритий університет (Open University), Каледонський університет Глазго (Glasgow Caledonian University); в США Каліфорнійський університет (University of California), Державний університет Огайо (Ohio State University),

Purdue University; в Австралії Університет Ньюкасла (University of Newcastle). В Росії з 2004 р BSC застосовується у Владивостоцькому державному університеті економіки та сервісу (ВДУЕС) [2].

Принципові переваги BSC, що відрізняють даний метод з поміж інших системних методів полягають у наступному:

- можливість пов'язання стратегічних цілей з оперативними діями, що дають змогу реалізувати стратегію;
- використання для оцінки діяльності не фінансових показників (поряд з фінансовими показниками), пов'язаних з нематеріальними активами та інформацією, що сприяє комплексній оцінці та можливості їх обліку і моніторингу в якості об'єкту управлінського обліку;
- своєчасне реагування на зміни в бізнес-процесах, що не відповідають стратегії, за допомогою різниці між показниками що вимірюють досягнуті результати та показниками що відображають процеси по досягненню цих результатів.

BSC дозволяє скоординувати цілі та заходи що розробляються зі стратегічними пріоритетами та місією ВНЗ, допомагаючи вирішувати дві ключові проблеми: ефективно оцінювати результати діяльності ВНЗ; успішно реалізувати стратегію.

Важливою методологічною характеристикою BSC є можливість її адаптації до діяльності конкретного ВНЗ з урахуванням сучасних комбінацій його параметрів, розширенням перспективних проєкцій та корегування ієрархій, запропонованих Р. Капланом та Д. Нортоном.

Цілі, перспективи, показники даної системи формуються у відповідності до світоглядної позиції та стратегії кожного конкретного ВНЗ.

Варто зазначити, що для ВНЗ, що розглядає як довгострокову ціль підвищення якості та інноваційності освітньої діяльності, в структурі системи збалансованих показників варто виділити п'ять основних, взаємопов'язаних перспектив, що найбільш повно їх характеризують: вага в суспільстві; споживачі та інші зацікавлені сторони; внутрішні бізнес-процеси; інфраструктура та співробітники; фінанси [3, с. 125].

Показники варто розглядати як ланцюг взаємозалежних складових, що розміщені в ієрархічному порядку (з гори до низу), а не як набір незалежних параметрів ВНЗ.

Кожний показник BSC повинен відповідати наступним вимогам: адекватність меті; змістовність (повинен мати сенс і бути зрозумілим); вимірність (можливість виміряти значення); мінімальність (Повинен складатись з найменшого числа одиничних показників); повнота (повинен повно відображати мету та результати діяльності).

Показники перспективи «Вага в суспільстві» визначають, яким повинен бути ВНЗ, щоб відповідати вимогам та суспільним інтересам.

Показники перспективи «Споживачі та інші зацікавлені сторони» оцінюють ступінь задоволеності споживачів освітніх та науково-дослідних послуг, як джерело стійкого створення споживчої вартості, а також збереження та розширення їх кількості.

До цієї категорії можна віднести всю сукупність складових ділових, довгострокових та цілеспрямованих взаємовідносин ВНЗ у зовнішньому та внутрішньому середовищі, уся спільнота, що зацікавлена у ефективному функціонуванні ВНЗ: студентів, батьків, випускників, працевлаштувачів, державу, персонал ВНЗ, представників професійної спільноти та ринку освітніх послуг, представників органів влади тощо.

Показники перспективи «Внутрішні бізнес-процеси», тобто показники раціональної організації бізнес-процесів ВНЗ, відображають створення споживчої вартості освітніх послуг.

Показники перспективи «Інфраструктура та співробітники» описують нематеріальні активи ВНЗ та їх роль в реалізації стратегії, визначають, які співробітники (особливо професорсько-викладацький склад), знання, технології, ресурси необхідні для забезпечення ефективності основних процесів ВНЗ.

Показника перспективи «Фінанси» відображають, яких значень фінансових показників повинен досягнути ВНЗ, щоб забезпечити фінансову стійкість та благополуччя.

Для кожної мети варто розробити результативні та формуючі показники. Результативні показники характеризують ступінь досягнення цілі, дозволяють проводити підсумковий аналіз її досягнення. Формуючі показники відображають зусилля, спрямовані на досягнення мети, дозволяють здійснювати моніторинг та оперативний аналіз відхилень.

Таким чином, на основі системи збалансованих показників (BSC) ВНЗ, «керівник має змогу визначити, як організація працює над створенням вартості для сьогоднішніх та майбутніх клієнтів та що варто зробити для того, щоб розширити внутрішні можливості та збільшити інвестиції в персонал, бізнес системи та процедури, з метою удосконалення своєї діяльності в майбутньому» [4, с. 14].

Застосування системи збалансованих показників в стратегічному управлінні ВНЗ дозволить мінімізувати розрив між поточними (оперативними) результатами та кінцевими (стратегічними) цілями ВНЗ, а також проводити регулярний моніторинг та аналіз ступеня досягнення цілей.

Література

1. Каплан, Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. — 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. М. Павловой. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. — 320 с.
2. Баранов И. Н. Оценка деятельности вуза: возможности использования Сбалансированной системы показателей // Анализ и совершенствование управления экономикой вузов: Материалы проекта. — СПб., 2004.
3. Егорова, Е. М. Концепция управленческого учета в вузах [Текст]: монография / Е. М. Егорова. — Волгоград: Волгоградская ГСХА, 2012. — 379 с.
4. Каплан, Роберт С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты [Текст] // Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. — 512 с.: ил.

Секція 3. ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ

Наврыленко Наталиа

*student of the department of Entrepreneurship and Business
Kyiv National University of Technologies and Design
Kyiv, Ukraine*

Yatsuk Iryna

*student of the department of Entrepreneurship and Business
Kyiv National University of Technologies and Design
Kyiv, Ukraine*

THE INFLUENCE OF PERSONNEL MOTIVATION TO EFFICIENCY ACTIVITY OF ENTERPRISE'S

The management personnel is asset of the enterprise, human capital which provides control over themselves and expects high quality work and a decent wage. Motivation is a very important process in human resources area. Personal motivation will increase the individual performance and by default the organization performance, but is contributing also to increasing the employee satisfaction. The development and evolution of the organization is linked to the employee improvement. Using the theories as a base, some factors and the associated opportunities were analyzed to underline ways for motivating employees and recommending actions at the manager's level.

The personnel motivation is basic means to ensure optimal use of resources. The main purpose of the motivation processes is maximum efficiency from labour resources. This allows to increase results and profitability activity of enterprises. Motive is a behavioral manifestation of the needs and focused on achieving the goal. The purpose is to aspire person starting anything. When a person reaches this goal, it turns out to the need satisfied, partially satisfied or dissatisfied. [7]

Many scientists studied the issue of motivation, such as A. Afonina, O. Baklan, L. Dolhova, A. Yes'kova, V. Zadorozhnyi, I. Zadorozhnyi, H. Kulikova, V. Novak, A. Sosnina and other. In these studies presented certain aspects of personnel motivation, effective using of labour resources, motivation of labour activity, increase productivity and efficiency of work.

The motivation is human desire to a specific action, which is necessary, but can't to decide it yourself. Motivation of labour is aspiration of worker to

satisfy the necessities. It is internal and external motive forces, that encourage people to work and achieving goals.

There are many different factors, which encourage people to actions and activate their actions. These are necessities, interests, reasons and incentives. Necessities are defect something; interests are aware of the needs, a source of activity, implementation of certain functions for satisfaction of necessities; motives are the realized reasons of activity, motivation the person to something. The incentive is a tool, which causes motive force. The lack of incentives leads of inefficient execution of tasks.

Some researchers point out the differences between motivation, which means the individual and therefore inherent and belongs to him alone, and motivation as the purposeful action of the head or the functioning of stimulation, which is an external regulation.

If the motivation is serving as meeting the goals, the demotivation can be described as a process resulting in decreases desire to act. The most common despair is a style of leadership, ignoring the ideas and initiatives, lack of sense of belonging to, a sense of achievement, personal and professional growth, not recognizing achievements and results, the lack of resources.

Motivation of staff primarily takes into consideration fundamental basic human needs: physiological, the need for safety, love and affection, the achievements in the social approval of others. When we talk about management, we pay attention to two key needs, including: the achieving success and the need for affiliation. Any person strives to feel useful and necessary. She is guided by the contribution she can make or what results can achieve. The need for belonging to a certain group of people is an important driving force of our lives. [4]

The motivation means individual fulfillment and belongs to him alone. The incitement means concerted action of the head that is an external factor at work. [4]

Management decisions are the main factor of the effective work, that affect the performance of the entire enterprise. The process of management decisions is rather complex and depends on a combination of factors (internal and external), which have variable character and constantly create non-standard situations. Decisions are made by the head depending on their knowledge, skills, professional competences, personal characteristics, experience, intuition, common sense and creativity.

Managing people is essential for all businesses – large and small, industrial and service sector. None of the company could not succeed without skilled workers. The people are the most important element of the production process at the plant. Creating a motivational environment in the enterprise is the main task owners, through rewarding a worker and most people interested in the implementation of their physical capacity. Nowadays we need for new

mechanisms, which creating powerful incentives for productive work and maximal realization abilities of employees. Motivation of labour activity is an integral part for ensure sustainable functioning of the enterprise.

References

1. Bayeva O. Iydyvidual'no-typolohichnyy pidkhdid u vyvavlenni potreb lyudyny yak bazysna osnova motyvatsiyi // Personal. – 2005. – № 9.
2. Belyaev S. Chto motiviruet ukrainskikh menedzherov? // Upravlenie personalom. – 2005. – № 11.
3. Bohynya D. P., Semykina M. B. Trudovyy mentalitet u systemi motyvatsiyi pratsi. – Kirovohrad: Polihraf-Tertsiya, 2002.
4. Hryvkivs'ka O. V. Problemy motyvatsiyi pratsi upravlins'koho personalu. // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2009 – № 9.
5. Digun O. Sovremennyye realii motivatsii // Upravlenie personalom. – 2007. – № 7.
6. Novak Z. O., Bakyn O. P. Zmist ta orhanizatsiya upravlins'koyi pratsi // Ekonomika upravlinnya. – 2000 – № 3.
7. Sheheda A. B. Menedzhment: Navch. posibnyk. – K.: Znannya, KOO, 2002.

Prymak Mykola

*student of the department of Entrepreneurship and Business
Kyiv National University of Technologies and Design
Kyiv, Ukraine*

CREATION EFFECTIVE PERSONNEL POLICY ON SERVICE COMPANY

In the modern terms of development of national economy substantial and actual is a competitive personnel and efficiency of labour relations. Personnel policy is an important part of corporate strategy of the company. This is associated that effective activity of enterprise depends from qualitative and quantitative characteristic of workers and also from method and mechanisms of guidance. At first, defined features of the formation of personnel policy in enterprises and factors that determine the efficiency of human resources policy and tools for its implementation. Nowadays is an important study features of formation of human resources policy at the domestic enterprises and development of recommendations for its effective implementation.

Problems of the personnel policy are reflected in the works of scientists: Odehova Yu.H., Posherstnyk N.V., Filipova T.I., Shchokina H.V., Shcherbak V.H., Yakovenko O.M.. But the problem of formation of personnel policies on service company require further solution.

The main purpose of personnel policy is timely provision of optimal balance of recruitment process, saving personnel, their development according to the needs of the enterprise. [6, p. 33]

The basis of the formation of personnel policy on the service company is the analysis of the structure of personnel, efficient use of of time, forecasts of the enterprise and employment of personnel.

Effective HR- policy affect the successful implementation of business strategy and is a major factor in choosing frames. In implementing the objectives of personnel policies service companies using certain staffing strategy: the formation of personnel, increase efficiency of staff, optimization of staff potential and etc. All personnel strategy are interdependent and influence the effectiveness of work. **In the process of personnel policies of the company** should take into account such factors:

- to development of common principles of personnel policies, to identify priority targets;
- to planning staffing needs, to forming staff schedule, creation of a reserve;

- the information policy is creation and support systems of personnel information;
- the financial policy is formulation the principles of distribution facilities, and ensuring an effective system of work incentives;
- the staff development policy is a development program, a career guidance and an adaptation of workers, an individual schedule, a career growth, trainings and skills;
- the performance evaluation is an analysis of compliance personnel policy and business strategy, identify problems in the work, an evaluation of human resources. [3, p. 56–57]

The main tasks of personnel policies at the enterprise:

- to providing the enterprise with skilled workers according to the development strategy;
- to creation of favorable conditions for work, which provided a labor law;
- efficient use of staff;
- to formation and support efficient operation of businesses.

In forming of the personnel policies takes into account factors, which inherent external and internal environment of enterprise: a production requirements, an enterprise development strategy; a financial capacity of the enterprise; a quantitative and qualitative characteristics; the market situation; a demand for labor force; the influence of trade unions; a labor legislation; an accepted the culture of working with hired personnel, etc.

Staff policy is a part of all management activities and an industrial policy of companies. The main goal is creating cohesive, a highly developed and highly productive workforce.

One of the main objectives of any enterprise is meet the needs of their employees. Based on this has developed an enhanced program forms of stimulation for different categories of employees.

Staff are willing to work when their needs are met as a whole. Culture in the group has a significant impact on the internal environment.

Staff policy determine the general direction and basic forms of personnel work and general and specific requirements. Staff policy should be based on the following principles: a justice, a sequence, compliance with labor laws, an equality and a non-discrimination.

Enhancement of executive staff contains a forecasting and planning needs of them, a provision for training, a turnover of staff, providing the necessary skills development, use of effective methods of recruitment, evaluation of work, a personal qualities, a training for workers, a clear staff selection, growth and promotion of staff.

References

1. Bazarov T. Yu., Eremyn B. L. Upravlenye personalom. – M.: YuNYTY, 2000. – 368 s.
2. Balabanova L. V., Sardak O. V. Upravlinnya personalom: Navch. posib. / L. V. Balabanova, O. V. Sardak. – K.: VD “Profesional”, 2006. – 512 s.
3. Kolpakov V. M., Dmytrenko H. A. Stratehycheskyy kadrovuy menedzhment. Ch. 1. Ucheb. posobyе. – K.: MAUP, 2002. – 280 s.
4. Kryvoruchko O. M. Otsinka yakosti upravlinnya personalom orhanizatsiyi // Aktual’ni problemy ekonomiky. – 2009. № 4. – S. 98–103.
5. Rudyy V. I. Stratehiya vdoskonalennya kadrovoyi polityky pidpryyemstva // Ekonomika Ukrainy. – 2006. – № 6. – S. 46–49.

Sirbiladze Karina

*student of the department of Entrepreneurship and Business
Kyiv National University of Technologies and Design
Kyiv, Ukraine*

SCAMPER TECHNIQUE FOR CREATIVE THINKING

Creative thinking and problem-solving are essential parts of the design process to turn ideas into innovation and break the barriers against creativity. One of the successful methods used in creative thinking is the SCAMPER technique. While there are different creative thinking and problem-solving techniques such as reversed brainstorming, Hurson's thinking model, the six hats of critical thinking and Lego Serious Play, SCAMPER is considered one of the easiest and most direct methods. The SCAMPER technique is based very simply on the idea that what is new is actually a modification of existing old things around us.

SCAMPER was first introduced by Bob Eberle to address targeted questions that help solve problems or ignite creativity during brainstorming meetings. The name SCAMPER is acronym for seven techniques; (S) substitute, (C) combine, (A) adapt, (M) modify, (P) put to another use, (E) eliminate and (R) reverse. These keywords represent the necessary questions addressed during the creative thinking meeting.

How do SCAMPER technique work?

During the need for critical thinking either alone or inside a group, forcing the mind to think in a specific flow can help emerging innovative ideas that won't be possible to reach using a regular thinking flow. The SCAMPER technique aims to provide seven different thinking approaches to find innovative ideas and solutions.

There are two main concepts to keep in mind before starting the brainstorming using the SCAMPER technique; yet there is no sequential flow to follow while moving from each of the seven thinking techniques. Unlike Disney's creative strategy method, SCAMPER facilitators can move between different techniques without restricted to a specific flow. Secondly, the principle of force fitting should be adapted during the thinking sessions. For example, any response to the SCAMPER technique is welcomed no matter how non-logical is it. The seven SCAMPER techniques include the following:

Substitute

The substitute technique focuses on the parts in the product, service or solution that can be replaced with another. During this part of the discussion

the meeting attendees focus on making decisions to substitute part of the process with another. Questions asked during this part are:

- What part of the process can be substituted without affecting the whole project?
- Who or what can be substituted without affecting the process?
- What part in the process can be replaced with better alternatives?
- Can the project time or place be replaced?
- What will happen when we replace part of the project with another?
- Where else could you sell the product?
- Could we use another alternative of X?
- Can we substitute the current device with another better one?
- Can we replace the process with simpler one?

Combine

The combine technique tends to analyze the possibility of merging two ideas, stages of the process or product in one single more efficient output. In some cases, combining two innovative ideas can lead to a new product or technology which leads to market strength. The combine technique discussion can include the following questions:

- Can we merge two steps of the process?
- Can we apply two processes at the same time?
- Can our company combine resources with another partner in the market?
- Can we mix two or more components together?
- Can we combine X and Y technologies?

Adapt

Adapt refers to a brainstorming discussion that aims to adjust or tweak product or service for a better output. This adjustment can range between minor changes to radical changes in the whole project. The adapt technique brainstorming session can include the following questions:

- What would we need to change to reach better results?
- What else could be done in this specific task?
- How can we improve the existing process?
- How can we adjust the existing product?
- How can we make the process more flexible?

Modify, minify or magnify

The modify technique refers to changing the process in a way that unleashes more innovative capabilities or solves problems. This change is more than just adjustment as it focuses on the overall process. The questions asked under this rubric include:

- How will modifying the process improve results?
- What if we had a double consumer base?
- If the market was different, what would the process look like?
- Can we change the process to work more efficiently?
- What if the product is double the current size?

Put to another use

This technique concerns how to put the current product or process in another purpose or how to use the existing product to solve problems. For example, this technique can be used to learn how to shift an existing product to another market segment or user type. The questions in this technique can include the following:

- What other parts in the company can use the product?
- What are the benefits for the product if used elsewhere?
- What if we target another market segmentation for the current product?
- Can we add a specific step into the process to replace another?
- What are other ways can we use it?
- Can we recycle the waste for another use?

Eliminate or elaborate

As the name implies, this technique aims to identify the parts of the process that can be eliminated to improve the process product or service. It also helps to explore the unnecessary parts of the project. Questions related to this part includes:

- What would happened if we removed this part?
- How can we achieve the same output without specific part of the project?
- Do we need this specific part?
- What would we do if we had to work with half the resources?

Reverse

Finally, the reverse or rearrange technique aims to explore the innovative potential when changing the order of the process in the production line. Reversing the process or part of it can help solving problems or produce more innovative output. The questions in this part include:

- What would happened if we reverse the process?
- How can we rearrange the current status for better output?
- What if we consider it backwards?
- Can we interchange elements?

Conclusion

The SCAMPER technique is one of the easiest and direct methods for creative thinking and problem-solving through a number of techniques or question types; (S) substitute, (C) combine, (A) adapt, (M) modify, (P) put to another use, (E) eliminate and (R) reverse. These types can be used to explore problems from seven perspectives. This holistic technique of study helps reaching the best decision which fuels innovation and creativity.

References

1. Panfilova OP Mozkovi Sturm in Collective uhvalenni rishen 2005.
2. Thinkertoys: Michael Michalko.
3. Michael Mikalko "Rice Storm".

Білозор Людмила Василівна

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Трансформація економічної системи України відповідно до змін світового господарства в умовах глобалізації супроводжується значним посиленням ролі економічної безпеки підприємства як фундаментальної бази економічної безпеки національної економіки в цілому. Від успішної діяльності та сталого розвитку окремих підприємств значною мірою залежить формування бюджетів різних рівнів і можливість реалізації соціальних програм, що забезпечують гідні стандарти рівня життя населення.

Головною умовою для підтримки економічної безпеки підприємства є своєчасне виявлення загроз, пов'язаних з втратою його позицій на ринку, і вибір таких напрямків його розвитку, які б забезпечили стабільність позиціонування на товарних ринках і визначали спеціалізацію його розвитку. Особливого значення набуває проблема організації бухгалтерського обліку у формуванні системи економічної безпеки підприємства щодо забезпечення управління обліковою інформацією для прийняття управлінських рішень та належного рівня захисту майна підприємства від прояву негативних чинників з боку різних користувачів.

Дослідженням питань організації бухгалтерського обліку займалися такі вчені як: Ф. Ф. Бутинець, О. М. Галаган, Я. М. Гальперін, В. Б. Івашкевич, Ю. Я. Литвин, П. П. Німчинов, В. Ф. Палій, Я. В. Соколов, В. В. Сопко та ін. Значний внесок у розробку концепції економічної безпеки зробили такі дослідники, як Л. І. Абалкін, В. І. Аверченков, В. А. Богомолів, Е. А. Олейніков, Г. А. Пастернак-Таранушенко, І. П. Плетникова, В. П. Пономарьов, В. К. Сенчагов, А. І. Соловійов, В. Л. Тамбовцев. У сфері бухгалтерському обліку питання захисту облікової інформації знайшли своє відображення в наукових працях В. П. Бондаря, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валюєва, В. В. Євдокимова, М. Д. Корінька, М. Ф. Кропивка, Я. Д. Крупки, С. З. Мошенського, О. В. Олійник, В. О. Осмятченка, О. І. Паламарчука, М. С. Пушкара, М. Г. Чумаченка. Однак вченими не приділено належної уваги розгляду проблемних питань щодо організації бухгалтерського обліку як засобу забезпечення економічної безпеки підприємства.

Основними джерелами загроз економічній безпеці підприємства, що формуються в системі бухгалтерського обліку є [3, с. 9–11]:

- порядок забезпечення регулювання бухгалтерського обліку всередині підприємства (Положення про бухгалтерську службу, Положення про облікову політику з визначенням цілей бухгалтерського, управлінського та податкового обліку);
- функціонування облікової підсистеми (збір облікових даних за господарськими операціями, відображення їх в облікових регістрах, зберігання та захист облікової інформації, формування та подання бухгалтерської звітності);
- порушення вимог чинного законодавства;
- неблагонадійність персоналу підприємства (керівництва, працівників бухгалтерської служби).

Особливості організації бухгалтерського обліку на підприємстві, в першу чергу, знаходять своє відображення в обліковій політиці. Облікова політика підприємства, внутрішні накази і розпорядження, що формуються в її рамках, реалізують один із рівнів регулювання бухгалтерського обліку [5, с. 257].

Організаційно-технічні питання облікової політики підприємства необхідно розглянути та застосовувати як групу стандартів у контексті економічної безпеки. Дана група стандартів містить документи, що регламентують такі питання обліку як [7, с. 12–16]:

- робочий план рахунків бухгалтерського обліку (з вказівкою на склад синтетичних та аналітичних рахунків);
- форми первинних облікових документів;
- графік документообороту;
- технологію обробки облікової інформації, яка включає планування, організацію та безперервний контроль як за складанням документів, так і за поточними обліковими записами. Це обумовлено тим, що сучасне програмне забезпечення автоматизованої обробки інформації має свою внутрішню структуру та алгоритми, визначає правила обліку;
- порядок внутрішнього контролю за фактами господарського життя.

Фундаментом, на якому має базуватися організація бухгалтерського обліку, є принципи. І від того, на основі яких принципів побудована організація бухгалтерського обліку, залежить подальше ефективне ведення бухгалтерського обліку, а звідси і успішне функціонування самого підприємства.

Здійснивши аналіз існуючих принципів організації бухгалтерського обліку можемо зробити висновок про те, що організація бухгалтерського обліку в сучасних умовах господарювання має базуватися на наступних принципах [1, с. 250–252]:

- принцип автономності, передбачає відокремлення майна власника від майна підприємства;
- принцип адаптивності, передбачає пристосування будови та функцій бухгалтерського обліку до певних умов управління;
- принцип ритмічності в організації бухгалтерського обліку означає рівномірне надходження даних та показників, а також надання вихідної інформації;
- принцип послідовності, передбачає постійне застосування обраної підприємством облікової політики;
- принцип застосування комп'ютерної техніки, що застосовується при організації бухгалтерського обліку в умовах комп'ютеризації суспільства;
- принцип зниження витрат на ведення бухгалтерського обліку, при тому, що достовірність, оперативність та своєчасність бухгалтерської інформації підвищуватиметься;
- принцип постійного удосконалення організації облікового процесу, який в свою чергу включає принципи економії часу та праці, а також їх пропорційності [6, с. 57–60].

Доречним є залучення до складу принципів організації бухгалтерського обліку принципу безпеки, який би мав на меті захист важливої облікової інформації, шляхом встановлення обмеження користувачів, віднесення її до інформації конфіденційного типу та запровадження обмежень при роботі з нею. В наш час, коли прояви недосконалої конкуренції все більше і більше почали турбувати суб'єктів господарювання, актуально використовувати поняття безпеки на всіх рівнях діяльності підприємства [3, с. 10].

Облікова та аналітична складові забезпечення економічної безпеки передбачають збір та узагальнення даних про чинники зовнішнього і внутрішнього середовища з метою оцінки рівня та стану економічної безпеки власного підприємства, економічної надійності потенційних партнерів, формування стратегії й тактики протидії загрозам діяльності підприємства та його сталому розвитку, а також визначення заходів щодо збереження цілісності інформації, що містить комерційну таємницю [2, с. 15].

Для будь-якого підприємства при побудові системи безпеки облікової інформації необхідно розробити концепцію забезпечення інформаційної безпеки, можливо у формі внутрішнього документу, в якій на основі аналізу сучасного рівня та динаміки розвитку інформаційних технологій розглядається систематизоване викладення цілей, завдань та принципів досягнення потрібного рівня захисту бухгалтерської інформації [4, с. 12].

Чітке визначення правового статусу не лише бухгалтера, а усіх осіб, що прямо або опосередковано задіяні у процесі збору та обробки облікової інформації, сприятиме підвищенню ефективності ведення обліку та підвищення якості інформаційного продукту системи бухгалтерського обліку в частині забезпечення управління економічною безпекою.

Рациональна та системна організація бухгалтерського обліку дозволяє виявити проблеми і скорегувати відповідно діяльність підприємства до того, як ці проблеми переростуть в кризу і негативно вплинуть на його економічну безпеку. Застосування всіх складових комплексної системи заходів організації бухгалтерського обліку забезпечує виконання бухгалтерським обліком основних його функцій. Необхідність впровадження комплексної системи заходів організації бухгалтерського обліку пов'язана з необхідністю підвищити відповідальність облікового персоналу на вимогу внутрішніх розпорядчих документів, які передбачають захист бухгалтерської інформації, що становить комерційну таємницю підприємства.

Дотримання вимог щодо захисту облікової інформації підприємства гарантує його ефективне функціонування та значний потенціал розвитку в майбутньому.

Література

1. Вознесенская Н. В. Роль организации бухгалтерского учета в обеспечении экономической безопасности предприятия / Н. В. Вознесенская, М. В. Львова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. — 2010. — № 1. — С. 250–252.
2. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства: автореф. дис. докт. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Л. В. Гнилицька; КНЕУ. — К., 2013. — 35 с.
3. Дикий А. П. Організація бухгалтерського обліку як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / А. П. Дикий. — Житомир: ЖДТУ, 2009. — 21 с.
4. Діденко Є. О. Управління економічною безпекою підприємства: автореферат дис. канд. екон. наук: 08.00.04 — Економіка та управління підприємствами (за видами діяльності): захищена 14.02.2012 / Є. О. Діденко; КНУТД. — К.: КНУТД, 2012. — 20 с.
5. Євдокимов В. В. Особливості організації бухгалтерського обліку при забезпеченні економічної безпеки підприємства / В. В. Євдокимов, А. П. Дикий // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць Української академії банківської справи НБУ. — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. — Вип. 24. — С. 255–264.
6. Крупка Я. Економічна безпека підприємства та її реалізація через систему облікових принципів: матеріали міжнародної науково-практичної конференції [«Облік як інформаційна система для економічної безпеки підприємств в конкурентному середовищі»], (Тернопіль, 25–26 листопада 2010). — Тернопіль: ТНЕУ, 2010. — С. 57–60.
7. Лоханова Н. О. Облікова політика як інструмент управління економічною безпекою компанії / Н. О. Лоханова // Інвестиції: практика та досвід. — 2014. — № 11. — С. 12–16.

Касьян Алла Вікторівна

*Студентка кафедри підприємництва та бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ СИТУАЦІЙНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИХ СЕРВІСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні для виживання на ринку і збереження конкурентоспроможності, підприємство має бути гнучким, динамічним і постійно вносити зміни в свою діяльність. Подолати внутрішні бар'єри персоналу, боротися з консервативними поглядами менеджерів і змінювати індивідуальний підхід до роботи працівників — завдання, вирішення якого під силу не кожному керівнику.

Знання і вміле застосування ситуаційних підходів до управління допоможе менеджеру змінити ситуацію в компанії і за допомогою мотивації залучити кожного в процес роботи: конструктивне прийняття і виконання рішень, а також подальшої відповідальності.

Актуальність даної теми полягає в тому, що ситуаційний підхід в менеджменті на сьогоднішній день заснований на досягненні альтернативних цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства.

Завдання статті полягають у визначенні особливостей застосування ситуаційного підходу керівником підприємства в сучасних умовах.

Ситуаційний підхід тісно пов'язаний із системним та вважається його продовженням. На основі аналізу наукових праць таких вчених, як Лепа Р. Н., Кунц Г., Федулова Л. І., Поспелов Д. А., Василенко В. О., Кузьмін О. Є., Рекова Н. Ю. [1; 2; 3] встановлено, що на відміну від системного та процесного підходів, ситуаційний підхід доцільно використовувати в управлінні підприємствами, які функціонують в умовах невизначеності та постійних змін факторів впливу.

Базовим у ситуаційному підході є визначення поняття ситуації. Під ситуацією розуміється конкретний набір обставин, змінних, що впливають на організацію у визначений час. Розгляд конкретної ситуації дозволяє керівнику підібрати найкращі способи і методи досягнення цілей організації, відповідні саме цій ситуації.

На теперішній час, на основі формування ситуаційного підходу відбувається максимальне урахування впливу факторів внутрішнього та

зовнішнього середовища[2]. До факторів впливу зовнішнього середовища можна віднести:

- споживачі;
- конкуренти;
- посередники;
- постачальники ресурсів;
- ринки.

Складові внутрішнього середовища підприємства:

- цілі;
- структура;
- завдання;
- люди.

В умовах насиченості ринку важливо цілеспрямовано докласти зусилля для того, щоб знайти і зберегти свого споживача. Керівник підприємства мусить ретельно і постійно вивчати своїх споживачів для того, щоб відстежувати кон'юнктуру ринку та оперативно реагувати на її зміни. Потрібно постійно шукати все нові й нові способи, щоб привернути на себе увагу потенційних клієнтів, зробити свої послуги чи товари привабливішими для них. Для цього потрібно використовувати і різноманітні акції, і гнучкі системи знижок, і гарантійне післяпродажне обслуговування.

Щоб досягти успіху на зовнішньому та внутрішньому ринках підприємству потрібно всебічно і систематично вивчити своїх конкурентів, та пропонувати покупцям конкурентоспроможну продукцію.

Плідна співпраця із посередниками може допомогти підприємству завоювати міцні ринкові позиції, ефективно працювати і розвиватись, а невдалий вибір посередників, які лише «накручують» ціну на товар, а не дбають про його ефективний збут, може довести до банкрутства.

Підприємство має ретельно стежити за динамікою цін на об'єкти постачання, регулярністю постачань ресурсів, необхідних для виконання виробничої програми. В іншому разі можуть швидко з'явитися проблеми з виробництвом та збутом виготовленої продукції, а в перспективі – виникає загроза втрати набутого роками іміджу підприємства і прихильності до нього постійних партнерів та клієнтів. Тому потрібно прискіпливо ставляться до вибору постачальників (особливо якщо є альтернативи), але прагнуть при цьому підтримувати довготривалі стосунки із тими, які працюють з урахуванням спільних інтересів.

Для завоювання міцних ринкових позицій потенціал підприємства повинний відповідати необхідним конкурентним властивостям продукції (ціні, якості, технічним характеристикам, сервісу, гарантіям).

Звертаючи увагу на внутрішні фактори впливу на підприємство, слід зазначити, що сукупність цілей організації може служити основою для

формування системи «управління за цілями». Ступінь реалізації цілей є підставою для винагороди виконавців, а орієнтація винагороди на кінцевий результат дає змогу уникнути зайвого втручання менеджера у виробничий процес. Тим самим підвищується відповідальність працівників за результати виконання роботи, розвивається їх самостійність та ініціативність, створюються умови для формування творчого підходу до розв'язання управлінських проблем.

Ефективна діяльність організації неможлива без спеціалізованого розподілу праці, за якого кожний вид роботи доручається тим фахівцям, котрі можуть зробити її краще, ніж інші. Здійснення розподілу праці і координування дій виконавців — одне із найважливіших завдань менеджменту, розумне вирішення якого дає змогу підприємству бути продуктивнішим порівняно з конкурентами.

Ще одним важливим фактором внутрішнього середовища є формування завдань. Завдання — це запропонована робота, серія робіт або частина роботи, яка повинна бути виконана у заздалегідь обумовлені терміни. З технічної точки зору завдання пропонуються не працівнику, а його посаді. На підставі рішення керівництва про структуру кожної посади включає ряд завдань, які розглядаються як необхідний внесок у досягнення цілей організації. Підприємство буде успішно діяти, якщо кожен буде виконувати завдання, які йому доручено та в такі терміни, як це запропоновано.

Найбільш непередбачуваною складовою внутрішнього середовища виступають люди, оскільки кожній людині притаманні індивідуальні властивості, що лежать в основі її організаційної поведінки. Кожна людина характеризується власними здібностями, потребами, можливостями, мотивацією поведінки, цінностями, належністю до неформальних груп, ставленням до виконуваних задач, керівництва, оточуючого середовища тощо. Персонал організації виступає не тільки ресурсом, але й джерелом її конкурентних переваг.

Менеджер, використовуючи ситуаційний підхід, повинен знати про стримуючі чинники, які існують всередині організації. До цих чинників можна віднести:

- стан зовнішнього середовища;
- технологія роботи всередині організації;
- стратегічний вибір керівництва організації по відношенню до її цілей;
- поведінка працівників.

Можна запропонувати такі рекомендації з управління з погляду ситуаційного підходу:

- Управлінський персонал повинен вміти аналізувати ситуацію яка склалася на підприємстві;

- Необхідно вибрати відповідний варіант дій, що найбільшою мірою буде відповідати сформованій ситуації.
- При необхідності в організації повинні бути передбачені можливості для її змін і пристосування до виникаючої ситуації.

Отже, успіх ситуаційного підходу значною мірою залежить від точного визначення найбільш значущих факторів або змінних, що впливають на організацію та процес прийняття управлінських рішень. Управління — це в першу чергу мистецтво менеджерів зрозуміти ситуацію, розкрити її характеристики і вибрати відповідне управління, а вже потім слідувати науковим рекомендаціям в сфері управління, що носять універсальний і узагальнюючий характер. Тому розгляд конкретної ситуації дозволить керівнику підібрати найкращі способи і методи досягнення цілей організації, відповідні саме цій ситуації.

Література

1. Василенко В.О., Шостка В.І. «Ситуаційний менеджмент: навч. посібник» — К.: ЦУЛ, 2003. — 285 с.
2. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. «Основи менеджменту: Підручник.» — К.: «Академ-видав», 2013. — С. 218–223 (Альма-матер).
3. Федулова Л.І. «Смтуаційний менеджмент: науково-методологічний аспект» / Л.І. Федулова, Г.І. Фролова. — К.: Науковий світ, 2007. — 34 с.

Лукашевич Тетяна Сергіївна
студентка кафедри підприємництва та бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ

ІННОВАЦІЙНІ ТА ТРАДИЦІЙНІ СЕРВІСНІ СЛУЖБИ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Для інноваційних процесів у сфері послуг важливою є взаємодія виробника і споживача послуги. Це питання є особливо актуальним для наукоємних бізнес-послуг, оскільки клієнт відіграє активну роль у процесі виробництва послуги, формуючи унікальну специфікацію кінцевого продукту у відповідності до власних специфічних потреб. Завдяки залученню споживачів до інноваційного процесу, як правило, значно покращується якість кінцевого продукту й поглиблюється індивідуалізація споживання. Такий підхід до аналізу інноваційних процесів у сфері послуг ще називають сервіс-домінуючою логікою (*S-D logic*), яка базується на спільному створенні вартості і двосторонніх зв'язках. У результаті ІСП створюють мережі гетерогенних агентів (споживачі, постачальники, партнери тощо), що формують колаборативні бізнес-моделі. Завдяки організаційним інноваціям та інтеграції знання й досвіду споживачів така логіка суттєво відрізняється від товар-домінуючої логіки асиміляції.

«Інтегративний» або синтетичний підхід. Передбачає певну конвергенцію між двома попередніми підходами і спрямований на створення єдиної теорії інновацій для аналізу інноваційних процесів у промисловості і сфері послуг. Ф. Галуж [2] і О. Вайнштейн пропонують адаптувати модель багатовимірного простору характеристик продукту К. Ланкастера до інновацій у промисловості і сфері послуг. Г. Голленштейн розглядає п'ять категорій фірм-інноваторів [3, с. 849–856]:

- 1) наукоємні високотехнологічні фірми з повною мережевою інтеграцією;
- 2) розробники, орієнтовані на ІКТ і мережеву інтеграцію;
- 3) орієнтовані на ринок інкрементальні інноватори зі слабкими зовнішніми зв'язками;
- 4) орієнтовані на витрати процесні інноватори із сильними зовнішніми зв'язками;
- 5) низько профільні інноватори з декількома зовнішніми зв'язками.

Дж. Сандбо [4] і Ф. Галуж доходять висновку, що моделі інновацій за класифікацією подібні моделям інноваційної активності компаній сфери послуг. Дослідження також указало на відсутність каналів дифузії

інновацій у багатьох сегментах сфери послуг, що може стримувати секторальне зростання ефективності виробництва послуг.

Таким чином, впродовж останніх десятиліть погляди на сферу послуг та ІСП значно еволюціонували. Помітнішим став відхід від низки міфів, що традиційно супроводжували виробництво послуг: про низьку капіталоємність, повільне зростання продуктивності, низьку якість праці, відсутність інноваційної активності тощо. Завдяки проведеному дослідженню можна виділити три основні підходи до ІСП: асиміляційний, демаркаційний і синтетичний. У межах синтетичного підходу найкраще розробленими є секторальна таксономія Міюззо-Соте і модель багатовимірного простору характеристик продукту Галуж-Вайнштейна, які доцільно використовувати при подальших дослідженнях ІСП.

Протягом 2015 року інноваційну діяльність в сфері послуг здійснювали 824 (7,3%) підприємства сфери послуг.

Задля виявлення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз розвитку інноваційного підприємництва в Україні виконано SWOT-аналіз, результати якого наведено в табл. 1.1.

Серед регіонів, в яких частка інноваційно активних підприємств була вищою за середню в Україні були: Миколаївська, Харківська, Кіровоградська, Івано-Франківська, Запорізька Херсонська, Сумська, Одеська, Львівська та Тернопільська області.

В розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5%); автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2%); комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%); інших транспортних засобів (36,1%); коксу та продуктів нафтоперероблення (28,6%); електричного устаткування (28,2%). [1]

Серед видів економічної діяльності – підприємствами металургійного виробництва (56,3%); з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (11,5%); харчових продуктів (8,3%); машин і устаткування, не віднесених до іншого устаткування (5,4%).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн грн. (97,2% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримало 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн грн. (0,7%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 9 підприємств, іноземних – 6, загалом їхній обсяг становив 132,9 млн грн. (1,9%); кредитами скористалося 11 підприємств, обсяг яких становив 113,7 млн грн. (0,8%).

Протягом 2015 року промислові підприємства впровадили 3136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо [1].

Таблиця 1.1

Результати SWOT-аналізу розвитку інноваційного підприємництва

<p style="text-align: center;"><u>Сильні сторони</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – високий рівень наукового потенціалу держави та підготовка наукових кадрів з інноваційним потенціалом; – розвинута система вищої освіти; – створення елементів інноваційного менеджменту; – формування об'єктів інноваційної інфраструктури, яка відповідає сучасним умовам господарювання; – наявність успішної інноваційної діяльності та співпраці між наукою та бізнес-середовищем; – застосування інструментарію організаційної, технічної та фінансової підтримки розвитку публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері. 	<p style="text-align: center;"><u>Слабкі сторони</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – недостатній обсяг інвестування інноваційного розвитку держави; обмежені можливості зовнішнього фінансування (відсутність венчурних фондів); – відсутність методології розрахунку показників інноваційної діяльності; – низький рівень інноваційної культури підприємств.
<p style="text-align: center;"><u>Можливості</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – розвиток інноваційного бізнесу; високий рівень науково-дослідного та інноваційного потенціалу; – можливості розвитку інноваційного бізнесу шляхом доступу до різних програм фінансування; – розробка сучасної нормативно-правової основи інноваційної діяльності; – розвиток інноваційного підприємництва в Україні за рахунок фінансування ЄС. 	<p style="text-align: center;"><u>Ризики</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – фінансові та адміністративні чинники, які стримують розвиток інноваційного бізнесу; – недостатній обсяг ресурсів кредитування для більшості інноваційних компаній; – важкий підбір кваліфікованих фахівців для інноваційного бізнесу; – вчені не зацікавлені у відкритті власного бізнесу.

Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської (27,2% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (12,7%), Львівської (8,0%), Харківської (6,6%) областей та м. Києва (14,4%). За видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (22,9%), паперу та паперових виробів (16,2%), харчових продуктів (11,3%), металургійного виробництва (5,5%).

Кількість впроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1217, найбільше з яких впровадили підприємства Харківської (17,4%), Сумської (15,2%), Запорізької (9,4%), Дніпропетровської (6,3%)

областей та м. Києва (12,5%). За видами економічної діяльності — на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (25,3%), інших транспортних засобів (12,3%) та харчових продуктів (7,8%).

З метою здійснення нововведень 181 підприємство придбало 1131 нову технологію, з яких 66 — за межами України. Із загальної кількості технологій 439 придбано з устаткуванням, з яких:

43 — за межами України;

393 — як результат досліджень і розробок (12);

120 — за договорами на придбання прав на патенти, ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей (8);

37 — за угодами на придбання технологій та ноу-хау (3);

129 — разом з цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців.

У результаті інноваційної діяльності 9 підприємств створили нові технології, з яких 98 було передано іншим підприємствам, зокрема 20 — за межі України [1].

Література

1. Державна служба статистики України: Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2015 році: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.

2. Djellal F. Patterns of innovation organization in service firms: postal survey results and theoretical models / F. Djellal, F. Gallouj // *Science and Public Policy*. — 2001. — Vol. 28. — P. 57–67.

3. Hollenstein H. Innovation modes in the Swiss service sector: a cluster analysis based on firm-level data / H. Hollenstein // *Research Policy*. — 2003. — Vol. 32. — P. 845–863.

4. Sundbo J. Management of innovation in services / J. Sundbo // *Service Industries Journal*. — 1997. — Vol. 17. — P. 432–455.

УДК 339.37:658

Однолеток Марина Ігорівна

*студентка кафедри підприємництва та бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ОБСЛУГОВУВАННЯ, ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. У статті обґрунтовано важливість удосконалення процесу обслуговування на підприємствах роздрібною торгівлі. Запропоновано шляхи вдосконалення та розглянуто їх вплив на ефективність роботи підприємства.

Ключові слова: технологія обслуговування, підприємство, роздрібна торгівля, сфера послуг, споживач.

Постійний розвиток НТП стимулює використання на підприємствах роздрібною торгівлі новітніх технологій обслуговування, що забезпечать лояльність покупців та підвищення іміджу. На сучасному етапі, в цій галузі панує значна конкуренція і з кожним днем вона постійно збільшується. Саме тому, для того щоб протистояти конкуренції, управлінцю слід приділити увагу якості обслуговування та запровадженню сучасних технологій, що вирізнить підприємство серед інших та зробить його конкурентоспроможним.

Метою даної статті є огляд та аналіз процесу обслуговування покупців на підприємствах роздрібною торгівлі, а також дослідження та визначення найбільш доцільних новітніх форм обслуговування для вітчизняного ринку, використовуючи іноземний досвід.

В сучасних умовах господарювання питання про введення принципово нових форм обслуговування покупців в роздрібній торгівлі є досить актуальним. Адже прогрес не стоїть на місці і саме від того, на скільки підприємство йому слідує, або ж просто встигає, залежить його репутація та імідж серед споживачів [1].

Прогрес у сфері послуг не обійшов стороною і підприємства роздрібною торгівлі. Все нові й нові методи обслуговування поступово з'являються в кожному супермаркеті. Це робить процес купівлі товарів більш зручним, менш трудомістким (потрібна менша кількість працівників) та швидшим.

Серед сучасних форм обслуговування на підприємствах роздрібною торгівлі можна виділити наступні види:

1. Інтернет магазини. Не так давно, ми не могли собі уявити супермаркетів в такому розумінні, в якому вони зараз є, а тепер постає не тільки можливість вільного пересування серед полиць з товарами, а й віртуальні магазини. Інтернет торгівля в сучасному світі набирає все більших оборотів.

2. Каси самообслуговування. Здається, нещодавно касир супермаркету змінив продавця «за прилавком» звичайного магазину. Тепер, завдяки науковому та технічному прогресу до послуг покупців представлена новація — касир-робот, або каса-самообслуговування. Перший в світі магазин з касами самообслуговування почав працювати в 1992 році в супермаркеті мережі Price Chopper в Нью-Йорку. Каса самообслуговування дозволяє покупцеві самостійно сканувати, упаковувати і оплачувати покупки [2].

3. Експрес обслуговування. Спеціальні форми обслуговування в супермаркетах організовують з однією метою — прискорити обслуговування великого числа відвідувачів з обмеженим запасом часу. Суть його заключається в наступному: працівник залу, за допомогою спеціального пристрою, сканує товари, які несе до сплати споживач, і видає спеціальну картку зі штрих-кодом. Підходячи до каси, покупець надає касиру карту і оплачує. Це суттєво зменшує час, який витрачає касир на одну особу, тим самим черга рухається набагато швидше.

4. За кордоном практикується такий вид обслуговування, як доставка товарів за допомогою дронів. Випробування квадрокоптера і інших типів дронів як засобу для транспортування вантажів різного призначення проводяться по всьому світу.

Не зважаючи на вже введені та діючі сучасні технології, обслуговування на підприємствах роздрібною торгівлі потребує постійного вдосконалення. Адже, покупці бажають щоб процес придбання товарів був ще більш комфортним. Саме тому, вдосконалення повинно бути постійним і безперервним. Іноземні підприємства знаходяться на крок попереду стосовно вітчизняних, отже українським управлінням слід брати приклад.

Можна визначити такі закордонні інновації щодо обслуговування покупців на підприємствах роздрібною торгівлі, які слід ввести і в Україні:

1. База товарів з відкритим доступом для покупців. База може бути представлена у вигляді різних конструкцій, проте, найбільш прийнятною та зрозумілою стане — сенсорна панель (екран). Важливо, щоб до бази було завантажено всі товари, які є в магазині на даний момент. Також, потрібно додати коротку характеристику до кожного з товарів, що полегшить роботу консультантів, а також буде значною допомогою для людей з поганим зором, адже характеристика на упаковці, зазвичай, пишеться малим шрифтом. До бази слід додати ціни за одиницю продукції, а також акційні пропозиції при її участі.

2. Манекен-аналітик. Магазини роздрібною торгівлі, які дуже дорожать споживачами, або ті, що виставляють певний товар для продажу,

часто прагнуть визначити інтерес до продукції. В манекен вмонтовані невелика відеокамера і комп'ютерна система, які відстежують і аналізують інтерес покупців до того, що виставлено у вітрині.

3. Електронні цінники. Замість того, щоб персоналу майже кожен день роздруковувати і переставляти паперові цінники, вітрини оснащуються електронними пристроями, де інформацію про товари та їх вартості можна міняти натисненням однієї кнопки. Електронні цінники по радіоканалу з'єднуються з безпроводними точками доступу і з них отримують необхідні дані. При зміні вартості продукції співробітник магазину вносить зміну до бази даних закупівельних цін. Ціна продажу автоматично формується в тому ж програмному забезпеченні. Також, ціна може змінюватись, безпосередньо через головний комп'ютер. Це може виключити ймовірність того, що продавець просто забуде змінити ціну або випадково пропустить товар [3].

Впровадження торгово-технологічних інновацій у діяльність торговельних підприємств України дозволить отримати низку переваг, а саме:

- розширити асортимент торговельного підприємства;
- збільшити пропускну здатність касових ліній;
- підвищити якість обслуговування покупців;
- створити новий імідж торговельному підприємству;
- перерозподілити обов'язки персоналу і збільшити час на консультації покупців;
- відслідковувати рух товарів від виробників до складу, від складу до торговельної зали;
- контролювати терміни придатності товарів;
- миттєво отримувати інформацію про кількість і асортимент товарів у торговельній залі;
- скоротити витрати праці, пов'язані з інвентаризацією товарів;
- підвищити продуктивність праці і ефективність використання торговельних площ.

Таким чином можна зробити висновок, що в управлінні підприємством роздрібною торгівлі головним фактором успіху є використання торгово-технологічних інновацій та зарубіжного досвіду.

Література

1. Голошубова Н. А. Состояние и направления развития розничной торговой сети Украины // Оборудование. — 2003. — № 3. — С. 5–8.
2. Вікіпедія. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Каса_самообслуговування
3. Журнал керівника «Генеральный директор» — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.gd.ru>

Гончаренко Ірина Миколаївна

кандидат економічних наук

доцент кафедри підприємництва та бізнесу

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ, Україна

Онофрійчук Яна Іванівна

студентка групи БПТТ-13

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ

Торгівля належить до складних соціально-економічних систем і виконує життєво важливі завдання і функції.

Торгівля посідає особливе місце в структурі національної економіки та в системі економічних відносин. Вона опосередковує товарно-грошовий обмін у величезних розмірах та є важливим чинником економічного зростання. Крім того, торгівля відіграє неабияку роль у реалізації соціальної політики, ринкової орієнтації національної економіки, формуванні конкурентного середовища.

Особливістю сучасного розвитку внутрішньої торгівлі є позитивна і стійка динаміка її результативних показників. Спостерігаються позитивні тенденції в структурі товарообігу, кон'юнктурі ринку, розвитку матеріально-технічного потенціалу.

Для торгівлі як соціально-економічної системи характерна низка функцій. Провідною функцією торгівлі є обмін результатів праці (продукції, послуг) на гроші, тобто реалізація виробленої споживчої вартості. При цьому масштаби, структура обміну стають дедалі складнішими за рахунок складності величезних мас товарів, продукції, послуг, у тому числі іноземного походження.

Розрахунки показують, що тільки для задоволення потреб населення в споживчих товарах і послугах у межах мінімальних норм необхідно довести товарообіг до 220 млрд грн. у рік при сучасних обсягах — 55 млрд грн. Це означає, що в перспективі ця функція розширюватиметься, відповідно, зростатимуть масштаби торгівлі.

Важливо підкреслити ще один момент. Оскільки в умовах соціалістичної економіки лише обмін товарів народного споживання вважався моментом відтворення, то штучно звужувалися відносини обміну передусім у сфері обігу засобів виробництва. У нових умовах відносини обміну реалізуються в повнішому обсязі. Поряд зі споживчими товарами

об'єктом обміну стає продукція, засоби виробництва, нерухомість, об'єкти інтелектуальної власності, цінні папери і т. ін.

Як відомо, обмін пов'язує виробництво та споживання і тим самим замикає відтворювальний процес. Тому важливо, щоб товарно-грошовий обмін, тобто період процесу обміну, був мінімальним. А це залежить від умов реалізації іншої функції торгівлі — товаропросування.

Друга важлива функція торгівлі — доведення товарів зі сфери виробництва у сферу споживання. Сутність аналізованої функції необхідно розглядати з позиції прискореного доведення товарів до сфери споживання з максимальним збереженням їх споживних властивостей. У такому ракурсі дана функція набуває особливої актуальності в умовах роздробленості і географічної розосередженості товаровиробників і споживачів.

За підрахунками у сфері обігу вже тепер товари проходять у середньому 4–5 організаційних ланок. Тому і тривалість проходження товару до споживача є значною. Якщо товар у виробництві перебуває 5–6 днів, у дорозі — до 10 днів, то в кінцевих ланках товарного обігу — 35–40 днів.

У нових умовах у міру інтеграції торгівлі України в міжнародні зв'язки тривалість товаропросування зростатиме, причому суттєво. Відповідно, підвищиться рівень витрат обігу, сповільниться оборотність.

Надзвичайно важливою в нових умовах функцією торгівлі є функція активного впливу на виробництво і споживання. Ідеться про підпорядкування виробничих програм підприємств потребам і вимогам ринку, реалізації маркетингових стратегій товаровиробників, а також про активний вплив торгівлі на структуру споживання, організацію після продажного обслуговування.

У зв'язку з цим можна очікувати прагнення товаровиробників заручитися гарантією з боку торгівлі відносно збуту продукції з тим, щоб знизити ризик і небезпеку банкрутства. Відповідно подорожчають послуги торгівлі, розшириться апарат товарного обігу, з'являться принципово нові функціональні організації в торговельній сфері.

Таким чином, функції торгівлі не тільки суттєво ускладнюватимуться, вони набуватимуть якісно нового змісту. Їх реалізація стане неможливою в рамках існуючих організаційних форм, оскільки вони не вписуються в систему обігу товарів та послуг, характерну для ринкової економіки.

Література

1. Бершн Б, Зване Д. Роздрібна торгівля: стратегічний підхід: Пер. з англ. — М.: Вид. Будинок «Вільямс», 2003. — 1184 с.
2. Бізюк В. И. Торгово-технологічне обладнання: Підручник. — М.: Економіка, 1990. — 190 с.
3. Бланк І. А. Торговий менеджмент. — К.: УФІМБ, 1997. — 408 с.
4. Бурмістров В. Г. Організація торгівлі непродовольчими товарами. — М.: Економіка, 1988. — 304 с.
5. Виногорова С. І. Організація і технологія торгівлі: Підручник. — М., Вища школа, 1998. — 224 с.
6. Даненбург В., Монкриф Р., Тейлор В. Основи оптової торгівлі. Практичний курс / СПб. «Нева-Ладога-Онега», 1993. — 212 с.

Осадча Лариса Анатоліївна

*доцент кафедри психолого-педагогічних дисциплін
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна*

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ МАЙБУТНЬОГО МЕНЕДЖЕРА

Зміни соціально-економічного характеру в Україні, процеси глобалізації та інтеграції світової спільноти, наміри України щодо входження в Європейський освітній простір зумовили необхідність модернізації та удосконалення системи професійної підготовки майбутніх фахівців. Основна мета підготовки професійного працівника полягає не в передачі суб'єктові конкретних знань, умінь і навичок узагалі, а в озброєнні його науковими знаннями, як передумовою оволодіння способами трудової діяльності та формування компетентності. Необхідність підвищення якості підготовки менеджерів зумовила дослідження професійної компетентності менеджерів як самостійної проблеми.

Термін «компетентність» — поняття, яке висвітлює аспекти поведінки людини, пов'язані з виконанням роботи, визначає основну характеристику особистості, яка досягла або здатна досягти високих результатів у діяльності. Це характеристика індивідуальної специфіки кожного окремого суб'єкта як носія компетентності, вимірюване вміння, здатність, знання або поведінкова характеристика, необхідні для успішного виконання певної роботи [1].

Професійна компетентність — практична реалізація професійних здібностей та ділових якостей працівника в їх синергетичному взаємозв'язку і взаємозалежності. Доцільність введення поняття «професійна компетентність» обумовлена широтою його змісту, інтегративною характеристикою, що поєднує такі поняття, як «професіоналізм», «кваліфікація», «професійні здібності» тощо [2].

Проблема формування професійної компетентності вивчається у різних аспектах. Л. Л. Вербицький, М. К. Кабардов досліджували професійну компетентність як суму знань, умінь і навичок без урахування мотиваційно-потребнісної сфери особисті. Методологічні та теоретичні аспекти формування професійної компетентності досліджували Є. Зеєр, А. Маркова, П. Шендерей, К. Абульханова-Славська.

В своїх наукових працях М. Євтух, Л. Дибкова представили технологію реалізації в навчальній діяльності форм і методів індивідуального підходу у формуванні професійної компетентності майбутніх економістів.

Г. Тюлю розподілила компетенції менеджера на: освітні, особистісно-індивідуальні, соціально-лідерські, спеціальні (у галузі професійних знань та умінь) [3].

На основі вивчення літературних джерел ми виділили найбільш важливі якості майбутнього професіонала:

1) морально-психологічні якості менеджера (високі життєві ідеали, гуманізм, чесність і правдивість, справедливість і об'єктивність, воля і мужність, розвинуте почуття обов'язку і відповідальності, інтелігентність і толерантність, тактовність у взаємовідносинах, емоційна стриманість, ввічливість, безмежна терпеливість, комунікативні здібності, ділова та особиста репутація);

2) педагогічні якості менеджера (уміння здійснювати навчання підлеглих, розвивати потрібні професійні навички персоналу, організувати загальнокультурне, естетичне, фізичне виховання, чітко та логічно формулювати розпорядження, аргументувати свої погляди);

3) професійні якості (мистецтво керівництва, навички роботи з людьми, політична культура, комплексний системний підхід до роботи, здібність генерувати ідеї, трансформувати їх у практичні дії, творчість (креативність), сучасне економічне мислення, комп'ютерна грамотність, правильний стиль життя, культура спілкування, іноземні мови);

4) ділові якості – управлінські вміння: діагностувати організаційну систему, інтерпретувати ситуацію і робити правильні висновки, оперативно приймати і реалізовувати нестандартні рішення, мотивувати персонал до високопродуктивної праці, раціонально організувати працю, забезпечувати високу трудову дисципліну, об'єктивно підбирати, оцінювати, розставляти кадри, забезпечувати самоорганізацію трудового колективу, орієнтуватися в людях, розуміти їх характери, здібності і психологічний стан, встановлювати ділові відносини з іншими керівниками, вміти вести розмову, виразно, переконливо, аргументовано проводити переговори, мати почуття гумору, високу ерудицію, здатність ефективно діяти в умовах економічного ризику, практичний розум і здоровий глузд, комунікабельність, заповзятливість, ініціативність і енергійність, вимогливість і дисциплінованість, висока працездатність, воля, цілеспрямованість, організаційні здібності, вміння організувати командну роботу, здібності до лідерства, стратегічне мислення, самостійність, ініціативність;

5) аспекти теоретичної підготовки сучасного менеджера: фундаментальні знання з макро- і мікроекономіки, наукового менеджменту, теорії розпорядництва і лідерства, соціології, психології та права, інформаційної технології і комп'ютерної техніки.

Важливе значення в формуванні професійної компетенції відводиться вузу. Сучасна вища школа повинна базуватися на таких гуманних засадах [3]:

1. Людина – система, що розвивається самостійно; вища освіта повинна допомагати саморозвитку людини, а не підміняти його.

2. Людина – біопсихосоціальна істота; треба враховувати вплив на неї генетичного коду, природний характер психіки та її розвиток, вплив зовнішнього середовища, передусім соціального.

3. Сучасна вища школа повинна поєднувати автономію, свободу організації навчального процесу і плюралізм моделей освіти.

4. Персоніфікація навчального процесу дозволяє адаптувати навчальні курси до особистості студента, його індивідуальності.

Зважаючи на актуальність поставленої проблеми, нами було проведено дослідження серед студентів випускних курсів Уманського НУС. Мета дослідження: визначення основних форм і методів навчання, які, на думку студентів, сприяють формуванню професійної компетенції менеджерів. Всього в дослідженні взяли участь 100 осіб. Дослідження проводилося за допомогою методів анкетування і спостереження.

Нам цікаво було дізнатися, які організаційні форми, методи навчання вважаються слухачами найбільш доцільними. Як показує аналіз відповідей, найбільш доцільною організаційною формою навчання більшість респондентів вважають стаціонарне навчання у вузах із відривом від виробництва і курси підвищення кваліфікації. Саме такі форми навчання дають можливість відірватися від повсякденних проблем і інтенсивно засвоювати матеріал. Наступною формою є вивчення передового професійного досвіду (проведення семінарів на базі успішно працюючих підприємств, практичне навчання в успішних професіоналів). Також були названі такі форми як навчання і стажування за кордоном, самоосвіта.

Даний факт пояснюється тим, що на сьогоднішній день, в часи стрімкого науково-технічного прогресу, знання, отримані у вузі чи на курсах підвищення кваліфікації, семінарах, швидко застарівають. Якщо у людини не буде інтересу до поповнення своїх знань, появи нової інформації, то професійна компетентність її, як фахівця, різко знизиться.

Що стосується методів навчання, то більшість респондентів висловилися за лекції – диспути як метод навчання, який дає змогу ознайомитися з інноваційними технологіями, краще засвоїти матеріал. Великою популярністю у студентів користуються інтерактивні техніки навчання: ділові ігри, тренінги, дискусії. Інші методи навчання були визначені меншою кількістю опитаних: семінари, конференції. Цікавим є той факт, що всі респонденти надають певного значення практичному навчанню в успішних професіоналів. Це пояснюється тим, що вони наочно можуть побачити позитивні результати успішного професіоналізму, запозичити передовий управлінський досвід і застосувати його в практичній діяльності.

Отже, ефективність формування професійної компетенції майбутніх менеджерів в умовах вузу залежить від дотримання таких основних правил:

1. Потрібно вміти зацікавити слухачів у навчанні;
2. В процесі навчання необхідно здійснювати гендерний підхід, враховувати індивідуальні особливості студентів;
3. Студенти мають бути активними учасниками занять, отримувати нові відповіді на питання, а не просто слухати;
4. Матеріал, який опановується, необхідно ділити на доступні частини та подавати його в певній послідовності;
5. Управляти навчанням потрібно шляхом пошуку відповідей на запитання;
6. Рефлексія як обов'язковий елемент навчання;
7. Слухачі повинні вміти успішно застосовувати здобуті під час навчання знання на практиці у відповідних виробничих ситуаціях.

Література

1. Компетентний // Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. — К.: МЕФ, 2000. — С. 291.
2. Іванова І. В. Професіоналізація менеджменту: монографія / І. В. Іванова. — К.: Нац. торг.-екоп. ун-т, 2006. — С. 300.
3. Тюлю Г. Якість профпідготовки менеджера / Г. Тюлю // Вища освіта. — 2005. — № 11. — С. 78–82.

Петренко Аліна Валеріївна
студентка кафедри підприємництва та бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ

Прискорення темпів росту індустрії програмного забезпечення в поєднанні з впливом на підвищення значимості галузі ІТ-послуг дозволили їй стати основною рушійною силою розвитку інформаційних технологій, і в свою чергу призвело до розширення наданих ними переваг для підприємств різних сфер діяльності.

Ріст усвідомлення підприємствами щодо інформаційного забезпечення, викликає каскадний або мультиплікативний ефект, стимулюючи розвиток галузей та економіки в цілому. Це сприяє підйому місцевої роздрібної торгівлі і розширенню місцевої сфери послуг завдяки розвитку компаній, що відбувається у відповідь на появу нових потреб споживачів.

Подібним чином розвиток будь-якої галузі, призводить до загального збільшення витрат на інформаційні технології в усіх сферах, забезпечуючи поширення економічного ефекту в інші сектори економіки.

Таким чином, інформатизація допомагає створенню нових привабливих високооплачуваних і високотехнологічних робочих місць, а також збільшує доходи держави і приносить користь практично всім іншим галузям промисловості, підвищуючи їх ефективність.

Забезпечення стійкого економічного розвитку підприємства, на наш погляд, вимагає переходу до інформаційного забезпечення на макrorівні. Лише вміле використання переваг інформаційного забезпечення, може забезпечити економічне процвітання та необхідні умови для вибору вільного напрямку розвитку підприємства. До характерних рис та ознак інформаційного забезпечення менеджменту підприємства, слід віднести:

- входження в глобальний інформаційний простір, що забезпечує ефективне інформаційне забезпечення, доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення своїх потреб в інформаційних продуктах і послугах;
- становлення та наступне домінування в економіці нових технологічних устроїв, що базуються на масовому використанні інформаційно-комунікаційних технологій, які ведуть до появи нових форм економічної діяльності (дистанційне співробітництво тощо);

- участь у розвитку ринку інформації та знань, як факторів виробництва на додаток до ринків природних ресурсів, праці й капіталу, перехід інформаційних ресурсів підприємства в реальні ресурси економічного розвитку й перетворення інформації в товар;
- підвищення рівня професійного розвитку за рахунок удосконалення системи дистанційної освіти й розширення можливостей систем інформаційного обміну на міжнародних, регіональних рівнях, підвищення ролі кваліфікації, професіоналізму та здібностей як найважливіших характеристик послуг праці [2, с. 58].

Цілеспрямованість до інформатизації повинна виражатися насамперед у бажаннях реалізувати свої можливості на більш широких просторах діяльності, у вірогідності отримання інформації, у розвитку індустрії та інфраструктури інформаційних і телекомунікаційних послуг. Це диктує необхідність конвергенції, тісної взаємодії всіх складових процесів інформатизації.

Формування інформаційно-комунікаційної структури — завдання переважно технологічне, що відображає галузевий характер, її вирішення здійснюється програмними заходами та методами управління, традиційними для кожної окремо взятої галузі.

Як свідчить світовий досвід успішної інформатизації, необхідна тісна взаємодія розвитку телекомунікацій і послуг зв'язку, з одного боку, і процесів інформатизації, з іншого. Можна вважати, що рівень конвергенції інформаційних і комунікаційних технологій, узгодження процесів розвитку зв'язку та інформатизації є базовими чинниками просування підприємства до інформатизації виробництва.

Необхідність вирішення проблеми переходу до інформаційного забезпечення підприємства сфери послуг, строго вимагає істотного посилення регулюючого впливу з боку керівництва на процеси інформатизації.

Основною метою інформаційного забезпечення є створення техніко-технологічних, економічних і культурних передумов і умов переходу підприємства до інформаційного забезпечення за рахунок істотного підвищення ефективності процесів інформатизації, що досягається шляхом посилення регулюючого впливу вищого менеджменту на ці процеси.

У кінцевому результаті, буде досягнутий стійкий розвиток підприємства та істотне підвищення рівня конкурентноздатності на основі створення і широкомасштабного використання перспективних інформаційно-комунікаційних технологій і комунікаційних послуг.

В результаті інформаційного забезпечення на підприємстві вирішуються наступні задачі:

- удосконалення і розвиток політики інформатизації підприємства, а також самої бази забезпечення цих процесів;

- активна участь вищого керівництва у розвитку і модернізації існуючої техніко-технологічної бази інформатизації (інфокомунікаційних технологій і засобів їхньої реалізації) і підтримка в цій області;
- інформаційна підтримка діяльності окремих структурних підрозділів на основі сучасних інфокомунікаційних технологій і інтелектуальних систем;
- формування і розвиток спеціалізованої внутрішньої структури надання інформаційних і телекомунікаційних послуг, у стратегічно-значимих підрозділах;
- підвищення якості та конкурентноздатності інформатизації послуг;

Вирішення цих масштабних завдань буде означати реальне перетворення інформації і знань у справжній ресурс економічного й стратегічного розвитку підприємства.

Рух за обраним шляхом дозволить створити нові види діяльності, сформувані нові типи відносин як у сфері бізнесу, так і у сфері індивідуальної праці, підсилити інтелектуальний, творчий потенціал працівників. Це особливо важливо для перемоги в конкурентному просторі сучасних економічних відносин.

В умовах конкуренції та постійних змін зовнішнього середовища виникає потреба в потужних інструментах і методах управління, які б сприяли підвищенню ефективності діяльності підприємства. З цією метою використовується реінжиніринг бізнес-процесів. Цей метод на сьогодні є найбільш прогресивним, радикальним і універсальним. Реінжиніринг бізнес-процесів виник на стику двох різних сфер діяльності: менеджменту та інформатизації. Саме тому він вимагає інтеграції досягнень інформаційних технологій і створення інструментальних засобів підтримки, зрозумілих менеджерам підприємств і розробникам інформаційних систем.

Реінжиніринг передбачає докорінну перебудову ключових бізнес-процесів організації, повну відмову від існуючих принципів організації ключових бізнес-процесів і заміну їх на кардинально нові. Метою методу є різке зниження вартості бізнес-процесів, витрат часу на їх проведення, зменшення чисельності працівників, які беруть у них участь. У результаті змінюється організаційна структура підприємства та завдання його підрозділів [3]. Необхідність застосування реінжинірингу виникає тоді, коли реалізація існуючих бізнес-процесів спричиняє значні фінансові витрати; призводить до втрати клієнтів, виникнення внутрішніх проблем на підприємстві.

Інформаційні технології в реінжинірингу бізнес-процесів забезпечать: скорочення витрат часу та кількості працівників на виконання

функцій; глобалізацію бізнесу (взаємодію зі споживачами і партнерами у будь-якій точці світу); роботу зі споживачами в цілодобовому режимі; зростання мобільності персоналу; роботу на майбутні потреби споживача; прискорене просування нових технологій; рух до інформаційного суспільства [3].

Література

1. Гордієнко І. В. Інформаційні системи і технології в менеджменті. — К.: КНЕУ, 2003. — 259 с.
2. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента: Учебное пособие / Н. И. Кабушкин. — М.: Новое знание, 2009. — 336 с.
3. Стратегия управления бизнес-процессами: реинжиниринг бизнес-процессов [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — www.krmagazine.ru

Секція 4.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Вдовенко Наталія Михайлівна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри глобальної економіки
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ СПІЛЬНОЇ РИБНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ І ШЛЯХИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Євроінтеграційний процес в Україні є маловивченим та, відповідно, вимагає проведення подальшого дослідження теорії й методології інтеграції у секторальному аспекті. Це зумовлено специфікою рибного господарства як галузі, її стратегічним значенням для вітчизняної економіки, а також необхідністю подальшої адаптації інструментів державного регулювання, засобів забезпечення виробництва товарної риби та рибної продукції, а також функцій сталого сільського розвитку до вимог реформованої Спільної рибної політики ЄС у контексті продовольчої безпеки. Розробленням наукових засад формування та функціонування Спільної рибної політики Європейського Союзу та України у контексті глобальних трансформаційних процесів займається ряд вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, загальним положенням теорії та методології економічної інтеграції, дослідженню конкретних напрямів інтеграції аграрного сектора економіки та рибного господарства в умовах його реформування, структурної перебудови та формування пріоритетів євроінтеграційного розвитку присвячені роботи як вітчизняних економістів-аграрників: В. Андрійчука, О. Бородіної, В. Власова, Ю. Губені, С. Дем'яненка, В. Зіновчука, І. Кириленка, О. Могильного, Т. Осташко, Б. Пасхавера, П. Саблука, Ю. Шарило, О. Шубравської, Г. Черевка, В. Юрчишина, так і зарубіжних: Л. Вараді, С. Вашингтона, С. Бріджер, Ш. фон Крамона-Таубаделя, Ц. Лермана, В. Меерса, С. Муйріка, І. Тсуркова, М. Трейсі, М. Холварта, Н. Хішамунда та інших вчених. Отримані результати

дозволяють сформувати систему знань на євроінтеграційну перспективу вітчизняного аграрного сектора економіки і в тому числі його складову рибне господарство.

Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції рибне господарство України має достатньо передумов: багатий водний, риборесурсний та експортний потенціал, професійний людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість галузі, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення рибальства та аквакультури. У цьому контексті дослідження наукове осмислення досвіду формування європейської рибогосподарської моделі сприятимуть проведенню структурних реформ у галузі рибного господарства та підвищенню рівня збирання, аналізу та узагальнення статистичних даних. Статистика відіграє дуже важливу роль в рибному господарстві, управлінні, прогнозуванні подальшого розвитку галузі і забезпечує достовірною інформацією всіх користувачів. Водночас нині необхідно переглянути та удосконалити систему отримання і узагальнення галузевих даних в Україні відповідно до Регламенту Ради (ЄК) № 199/2008 від 25.02.2008, що стосується створення системи Спільноти зі збирання, управління інформацією про сектор рибного господарства та її використання з метою підтримки наукових порад, що надаються науковцями у рамках проведення Спільної рибогосподарської політики. Без шкоди для поточних зобов'язань щодо збирання даних у рамках законодавства Спільноти, держави-члени мають збирати первинні біологічні, технічні, екологічні та соціально-економічні дані у рамках багаторічних національних програм. Національна програма має включати, зокрема, наступне: схему моніторингу у морі комерційного та рекреаційного рибальства, де це необхідно; схему дослідницьких зйомок у морі; схему управління та використання даних для цілей наукового аналізу; діяльність у сфері аквакультури, включаючи вугрів та лососів. Отже, важливим в умовах поглиблення глобальних трансформаційних процесів є усвідомлення можливостей, а також ймовірність викликів, які несуть у собі процеси європейської інтеграції для вітчизняного рибного господарства. Ігнорування стратегічних орієнтирів і задач, які були характерними для початкового періоду європейської інтеграції є однією з причин технологічного відставання вітчизняного рибальства та аквакультури, деструктивних процесів у життєзабезпечуючій соціальній сфері села, погіршення стану навколишнього природного середовища, неринкових методів державної підтримки рибогосподарських товаровиробників та інших негативних наслідків.

УДК 65.018

Дудко Павло Миколайович
кандидат економічних наук
доцент кафедри підприємництва та бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну
Київ, Україна

ПЕРЕВАГИ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАССР НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Основним завданням у розвитку промисловості є підвищення конкурентоспроможності продукції, посилення інноваційної спрямованості шляхом впровадження систем управління якістю, які забезпечує якість продукції на всіх етапах її виробничого циклу і сприяють підвищенню результативності роботи підприємств [1]. Такою системою управління безпечністю харчових продуктів, яка довела свою ефективність та є прийнятною на міжнародному рівні, є система НАССР.

Система НАССР розшифровується як система аналізу ризиків і критичних точок управління та керівництво з її застосування [2].

ХАССП — інструмент управління безпекою харчових продуктів, який на відміну від традиційної перевірки і контролю якості надає більш структурований підхід для контролю виявлених ризиків. Процес починається з розробки продукту і надає засіб для визначення потенційних областей ризику, в яких ще не виникали несправності, і є особливо корисним для нових операцій при виробництві як традиційних, так і нових, раніше не відомих споживачу продуктів харчування. ХАССП забезпечує логічну основу для кращого прийняття рішень щодо безпеки продуктів і гарантує більший контроль над безпекою продуктів, ніж випробування кінцевого продукту. Система ХАССП визнана в усьому світі як найефективніший засіб запобігання захворюванням харчового походження і схвалена об'єднаним комітетом FAO/WHO (Продовольча й сільськогосподарська організація ООН/Всесвітня організація охорони здоров'я) [3].

Концепція НАССР полягає у: 1) ідентифікації можливих причин небезпечності продукту; 2) встановленні того, де і як вони можуть бути усунуті, попереджені чи приведені до прийняттого рівня; 3) розробці відповідних заходів і навчання персоналу; 4) впровадження заходів на практиці та документування.

Впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на підприємстві — процес тривалий, який стосується всіх служб і всього персоналу. Він не обмежується тільки розробкою документації та

наведенням елементарного порядку на виробництві. Для впровадження дієвої системи управління безпечністю харчових продуктів необхідне, насамперед, навчання найвищого керівництва, групи НАССР, персоналу, що виконує роботи, що впливають на безпеку продуктів і персон, відповідальних за здійснення оперативного контролю. Може виникнути необхідність у зміні технологічних процесів або методів упаковки, перегляд вимог до постачальників сировини і матеріалів, або навіть і в заміні виробничого обладнання або перепланування приміщень.

Таким чином, проблеми розробки та впровадження системи ХАССП на підприємствах харчування набуло актуального звучання, особливо в умовах інтеграції України у зарубіжну спільноту [4].

Україна вже кілька років поспіль впроваджує систему ХАССП у харчовій галузі, але ситуація ускладнена відсутністю чіткої нормативної бази та конфліктами інтересів різних відомств. Такий стан справ нерідко завдає шкоди в боротьбі з недобросовісною конкуренцією на міжнародному ринку та сприяє різним спекуляціям [5].

Головними виконавцями заходів із впровадження та експлуатації систем управління безпечністю харчових продуктів є бізнесові підприємства, які працюють на ринках по всьому ланцюгу — від вирощування та підготовки сільськогосподарської продукції до виробництва і роздрібного продажу [6].

Впровадження системи НАССР надає підприємствам харчової промисловості України низку суттєвих переваг та допомагає офіційному інспектуванню і розвитку міжнародної торгівлі, оскільки посилює впевненість у безпечності харчових продуктів.

Переваг від використання системи НАССР багато. Нижче перерахуємо найважливіші з них:

- НАССР є систематичним підходом до забезпечення безпеки харчових продуктів;
- акцентування уваги на забезпечення безпеки при виробництві і реалізації продукції;
- оптимізація внутрішніх ресурсів підприємства;
- покращує планування і сприяє зниженню кількості подальших перевірок;
- правильно проведений аналіз небезпечних чинників дозволяє виявити приховані небезпеки і направити відповідні ресурси в критичні точки процесу;
- підвищення довіри споживача до наданої продукції або послуги;
- зменшення втрат, пов'язаних із відкликанням продукції, штрафними санкціями і судовими позовами;
- поліпшення документації;
- НАССР може інтегруватися в загальну систему менеджменту якості у відповідності зі стандартами серії ISO 9000;

- підвищення інвестиційної привабливості;
- підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства;
- застосування НАССР є найбільш ефективним засобом попередження захворювань, що викликаються харчовими продуктами;
- використання системи НАССР дозволяє розширити коло клієнтів і ділових партнерів.

Щодо недоліків від застосування НАССР, то їх, порівнюючи з перевагами, досить небагато.

Основні недоліки ХАССП:

- потребує технічних, людських та матеріальних ресурсів, які не завжди є доступними для організації;
- вимагає високих зусиль із залучення усіх елементів організації;
- потребує дуже багато часу;
- залучає зміни у відношенні;
- вимагає деталізованих технічних даних та їх постійного оновлення;
- потребує сконцентрованої дії усіх учасників харчового ланцюга;
- потребує збереження інформації для простого шляху впровадження.

Література

1. Посібник для малих та середніх підприємств молокопереробної галузі з підготовки та впровадження системи управління безпеністю харчових продуктів на основі концепції НАССР. Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність. – К., 2010. – 200 с.

2. Градінарова О.О. Управління якістю: конспект лекцій / О.О. Градінарова. – Донецьк; вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2013. – с. 138.

3. Зниження вмісту патогенних мікроорганізмів. Системи аналізу ризиків і визначення критичних контрольних точок (НАССР). Кодекс федеральних розпоряджень (CFR) Департаменту сільського госпва США // Офіс. пер. 9-го вид. Федерального реєстру [Текст] / М.: Рос. Представництво США з експорту молока, 2004.

4. Беспехотный, Г.В. Методические проблемы функционирования системы обеспечения продовольственной безопасности страны [Текст] / Г.В. Беспехотный // Сборник докладов международной конференции «Продовольственная безопасность России». – М., 2002. – С. 145–158.

5. Системи управління безпеністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга (ISO 22000:2005, IDT): ДСТУ ISO 22000–2007 [Текст] / Чинний від 2007-04-02. – К.: Держспоживстандарт України, 2007. – 39 с.

6. Крисанов Д.Ф. Агропродовольча продукція в координатах якості та безпечності / Д.Ф. Крисанов / Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 12–19.

Ковінько Олена Миколаївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри

Вінницький торговельно-економічний інститут, КНТЕУ

м. Вінниця, Україна

СТРУКТУРНІ ПРОЦЕСИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ: ПЕРЕДУМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ

Для вітчизняних підприємств на сьогодні надзвичайно актуальною залишається проблема ведення ефективної бізнес-діяльності. Недостатня відкритість української економіки вимагає від кожного окремого підприємства систематично враховувати тенденції світового господарства, структурні зміни в економіці України для активізації бізнес-діяльності підприємств на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Вирішення проблеми передбачає ґрунтовний аналіз макроекономічних показників України, показників структурної статистики підприємств, обсягів виробництва та збуту аграрної продукції, характеристики експортного потенціалу та товарної структури зовнішньої торгівлі України, оцінку їхньої послідовності та адекватності для формування стратегії розвитку підприємства на нових та існуючих ринках.

Наразі актуальними є дослідження, що зорієнтовані на вивчення структурних перетворень в аграрному бізнесі, і які стануть передумовою пошуку нових шляхів виходу українських аграрних підприємств на зарубіжні ринки.

Питання вивчення структурних перетворень в аграрному бізнесі та їх впливу на активізацію бізнес-діяльності підприємств аграрного сектору висвітлено в наукових працях вітчизняних вчених О. М. Варченко, І. М. Волкова, О. М. Вишневської, В. Є. Данкевич, О. М. Ковінько та інших [1–4]. У ході даних досліджень фахівці вивчають структурні зміни, що відбулися в економіці України та їх вплив на розвиток бізнес — діяльності підприємств аграрного сектору. Однак питання вивчення причин та чинників структурних змін в аграрному секторі нашої країни, та їх впливу на формування передумов активізації бізнес-діяльності аграрних підприємств потребують проведення даного дослідження.

Для оцінки структурних перетворень в аграрному бізнесі доцільно провести оцінку виробничо-збутового потенціалу підприємств аграрного бізнесу, що дозволить визначити динаміку виробництва та реалізації аграрної продукції, рівень самозабезпеченості населення України сіль-

ськогогосподарською продукцією, фактори впливу на збільшення випуску і реалізації продукції та вихід вітчизняних аграрних підприємств на міжнародні ринки і розширення торгових відносин із зарубіжними країнами.

У 2010 та 2012 рр. індекс обсягу виробництва аграрної продукції мав значення нижче 100% відповідно до попередніх періодів [4]. У 2011 р. аграрний бізнес продемонстрував зростання на 20,2% від 2010 року; у 2013р. порівняно з відповідним періодом 2012р. зріс на 13,3%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах — 120,2%, а в господарствах населення — 106,4%, у 2014 р. був зафіксований обвал індексу в середньому на рівні 2,2%, та в 2015 р. аграрний бізнес продемонстрував зменшення індексу обсягу виробництва аграрної продукції до 95,2% від попереднього періоду. Динаміка індексу обсягу виробництва аграрної продукції свідчить, що ця галузь на відміну від промисловості мала позитивну динаміку розвитку у 2011 р, 2013 р., 2014 р. Негативні тенденції 2015 року можна пояснити тим, що глибока криза економіки України 2014–2016 рр. викликає ланцюжкову реакцію дисбалансу усіх макроекономічних показників [4].

В 2014 році найбільші обсяги виробленої продукції в Україні дали великі підприємства — 44,7%, в той час ринкова частка великих підприємств аграрного бізнесу склала — 14,6%. Середні підприємства забезпечили обсяг виробленої продукції 1220383,3 млн грн., що склало 38,2% до загального обсягу виробництва, а обсяг виробленої аграрної продукції середніми підприємствами становив — 148509,6 млн грн., що склало 51,5% до загального обсягу аграрного бізнесу. Малі підприємства мали найнижчі результати за всіма видами діяльності, їх обсяг виробництва становив 544081,6 млн грн., 17,1% до загального обсягу виробництва підприємств всіх видів діяльності [4]. Обсяг виробництва аграрної продукції малими підприємствами, кількість яких є найбільшою, становив у 2014 році — 97616,6 млн грн., тобто 33,9% до загального обсягу аграрного бізнесу [4].

Аналіз обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання за видами економічної діяльності показав, що протягом 2012–2014 рр. загальний обсяг реалізованої продукції суб'єктів господарювання (за видами економічної діяльності) залишався стабільним. В той час обсяг реалізованої аграрної продукції у 2014 році зріс порівняно із 2012 та 2013 роками на 52830,8 млн грн. та 53885,4 млн грн. [4].

Частка аграрної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності складала у 2012 р. — 3,9%, у 2013 р. — 4,0%, у 2014 р. — 5,1%, у 2015 році — 7,22% [4]. Зростання обсягу реалізованої аграрної продукції свідчить про успішний розвиток сільського господарства та підтверджує наявність постійного попиту на аграрну продукцію на вітчизняному та світовому ринку.

Відповідно до статистичних даних споживання аграрної продукції, у 2014 році в Україні порівняно із 2011р. та 2013 р. значно зменшились обсяги споживання основних видів аграрної продукції [4]. Протягом 2014–2015 року відбулося зростання цін на основні види аграрної продукції, знизилася платоспроможність населення, що і стало основною причиною скорочення споживання продукції.

З аналізу структури виробництва та споживання сільськогосподарської продукції, що був проведений, можемо зробити висновок, що Україна самотужки забезпечує себе майже всією аграрною продукцією. Достатньо для забезпечення норми споживання виробляється зернових культур, олії, картоплі, овочів відкритого ґрунту, молока, яєць. У 2013 році відчувався незначний дефіцит цукру – 76,5%, плодів та ягід – 88,5%, м'яса й м'ясопродуктів – 88,5%. 2014 рік був складним для українських аграрних підприємств, дефіцит вище згаданої продукції залишався, проте можемо відзначити, що наявність профіциту основних видів аграрної продукції: зернових культур – 159,0%, олії – 816,7%, картоплі – 388,5% дає підстави приймати рішення щодо виходу на нові зарубіжні ринки збуту [4].

У 20112–2015 рр. залежність економіки України від зовнішніх ринків збуту значно посилилася. Експорт аграрної продукції у товарній структурі зовнішньої торгівлі України становив у 2012 р. – 20,9%, 2013 р. – 21,5%, 2014 р. – 25,2%, 2015 р. – 31,8% [4]. Слід зазначити, що обсяг експорту аграрної продукції в Україні з 2012 р. до 2015 р. збільшився на 10,9% (табл. 1). Водночас імпорт аграрної продукції у товарній структурі зовнішньої торгівлі України становив у 2012 р. – 5,4%, 2013 р. – 6,3%, 2014 р. – 6,4%, 2015 р. – 5,1% [4].

Таблиця 1

**Динаміка виробництва, реалізації, експорту,
імпорту аграрної продукції підприємствами в Україні
у 2012–2015 рр. (млрд грн., тис. дол.) [4]**

Період	Виробництво млрд грн.	Реалізація млрд грн.	у% до загально-го обсягу реалізації	Експорт тис. дол.	у% до загально-го обсягу експорту	Імпорт тис. дол.	у% до загального обсягу імпорту
1	2	3		4		5	
2012	223,3	167,3	3,9	14386,7	20,9	4554,3	5,4
2013 ¹	253,7	166,3	4,0	13429,5	21,5	4861,3	6,3
2014 ¹	288,1	220,2	5,1	13572,6	25,2	3457,5	6,4
2015 ¹	267,93	359,1	7,22	12094,7	31,8	1876,7	5,1

Динаміка виробництва, реалізації, експорту, імпорту аграрної продукції підприємствами в Україні у 2011–2015 рр. дає можливість зробити

висновок про те, що в Україні існував надлишок аграрної продукції, отже вітчизняним підприємствам аграрного бізнесу потрібно постійно здійснювати пошуки нових ринків збуту. У 2015 році обсяги реалізації перевищували обсяги продажу, що пояснюється реалізацією аграрної продукції, що була в залишку з 2014 року.

Отже, структурні перетворення в аграрному бізнесі створюють передумови активізації бізнес-діяльності аграрних підприємств. Адже вихід вітчизняних аграрних підприємств на міжнародні ринки і розширення торгових відносин із зарубіжними країнами дозволить завантажити невикористані виробничі потужності аграрного сектору, забезпечити довгостроковий успішний збут, посилити ринкові позиції аграрних підприємств України, диверсифікувати товарну структуру та зменшити залежність ринків від впливу ненадійних факторів.

Література

1. Вишневська О. М. Конкурентні позиції сільськогосподарських підприємств / О. М. Вишневська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2014. — Вип. 1. 2.
2. Волкова І. М. Кон'юнктура та перспективи світових аграрних ринків: монографія / І. М. Волкова, О. М. Варченко, В. Є. Данкевич [та ін.]; під ред. Т. О. Зінчук. — К.: Центр учб. літ-ри, 2013. — 672 с. 3.
3. Ковінько О. Міжнародні ринки аграрної продукції / О. Ковінько // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2016. — № 2. — С. 65–76 5.
4. Держстат України, 1998–2016. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r.htm.7. http://ukrstat.org/operativ/operativ2015/sg/sg_reg/isv_reg/isv_r/isv2015_r.html.

Комісаренко Наталія Олександрівна
*доцент кафедри української та іноземних мов
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна*

MANAGEMENT MECHANISM OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF A COMPANY

The formation of mechanism of foreign economic relations, its theoretical development and practical implementation are vital for international cooperation and effective integration of Ukraine into the world economy. Actually a new mechanism which will regulate relations of Ukraine with the world on new principles has to be created.

The mechanism of foreign economic relations is a system of legal, organizational, managerial, financial and economic instruments that provide efficient interaction of national economic complex of the world to accelerate the development of productive forces and improve the socio-economic indicators and living standards of the citizens.

A significant amount of scientific publications are dedicated to the problem of management of foreign economic ties. A. I. Kredisov, O. A. Kirichenko, H. M. Drozdov, I. Dahno, Yu. Makohon, I. V. Bahrova, V. Kozik have given much attention to the formation of the system of foreign economic activity of an enterprise and its control. But most authors do not distinguish between carrying out foreign transactions and their management. The formation of the international management mechanism of a company and its performance evaluation are left out of consideration.

The mechanism involves a sequence of economic events that occur as a result of objective economic laws. In practice companies use economic mechanism which is a set of forms, methods, management tools and management [1].

The mechanism of foreign economic activities at any level is formed and functions, on the one hand, spontaneously – in the process of adapting the subjects of these activities to the environment parameters that are constantly changing. On the other hand, it is a result of conscious, purposeful activity to adjust different levels of economic regulation. In the course of historical evolution the correlation of these two principles has been constantly changing [2].

There are four levels of economic regulation, including foreign trade:

- micro level – the level of the primary sectors of the economy (companies and organizations operating at full commercial calculation);

- meso level – the level of various kinds of national and regional sectoral associations and organizations (associations, chambers of commerce, consortia, advisory boards, etc.) which include legally and economically independent economic agents;
- macro level – the level of states;
- mega level – the level of international associations, organizations and groups.

Customs policy is a part of mechanism of foreign economic activity. Its main purpose is to protect the domestic market. Ukrainian customs policy is aimed at the establishment of customs unions with interested countries that will strengthen their mutual trust and will lead to their customs policy coherence [3].

Business regulation in foreign markets is based on the Law of Ukraine “On Foreign Economic Activity” and some other laws that play a regulatory role.

Currently, when there is no market self-regulation, the economic crisis has not been overcome, it would be a mistake to underestimate the role of state economic management.

In the process of improving the system of state regulation it is necessary to ensure its rationalization and formation of structures adequate to the new stage of development, which are able to regulate the reforms in the real sector of the economy, the budget system, social services and enterprises of all forms of ownership. For this purpose the experience of countries with socially oriented market economies in which the state policy promotes economic and social development should be used.

Література

1. Брюховецька Н. Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика. — Донецьк, 2003. — 275 с.
2. Дроздова Г. М. Менеджмент внешнеэкономической деятельности предприятия. — Донецьк, 2005. — 154 с.
3. Любич Б. Б. Формування механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / Б. Б. Любич // Вісник Східноукраїнського національного університету / Східноукраїнський нац. ун-т. ім. Даля. — Луганськ, 2006. — № 12 (106). — 2006. — С. 138–142.

Марченко Ірина Олександрівна
*аспірант кафедри глобальної економіки
Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
м. Київ, Україна*

ТЕОРЕТИЧНИЙ ДИСКУРС ТА ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ДУМКИ У КОНТЕКСТІ ДІЇ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ

Державне регулювання аграрного ринку як способу забезпечення населення продуктами харчування та атрибутами добробуту бере початок з античних часів XVI ст. до н.е., фараон Аменхотеп I здобув славу мудреця забезпечивши запаси продовольства після зміни врожайних років неврожайними. З середини V ст. до н.е. засобами державного втручання забезпечувався імпорт зерна до Афін для забезпечення населення хлібом. У Римській імперії з метою поповнення скарбниці була проголошена монополія на вивіз оливкової олії, а місцеву знать держава зобов'язувала інвестувати частину свого майна у сільське господарство. Державне регулювання торгівлі сільськогосподарською продукцією у Київській Русі проводилося через механізм запровадження мита, податків, розподілу землеволодінь у відповідності до виробничого призначення.

Залежність збільшення чисельності населення від пропозицій продовольства дослідив Т. Мальтус у 1798 році у праці «Дослідження про закон народонаселення». Існування бідності на планеті він пояснив зростанням виробництва у арифметичній прогресії, а кількості населення – в геометричній. Учений розглядав державну підтримку населення за допомогою субсидій та благочинних акцій в «...обов'язку кожної людини дбати про саму себе і нести тягар відповідальності за власну недалекоглядність». Теорія народонаселення парадоксально заперечувала здатність людського суспільства до вдосконалення за допомогою державного регулювання суспільних процесів та сприяла обґрунтуванню теорії заробітної плати на основі прожиткового мінімуму. Під впливом даної теорії Д. Рікардо довів взаємозв'язок економічного прогресу з розвитком сільського господарства, а класична економічна наука визначала критерії оцінки економічної політики держави, пояснюючи бідність, як співвідношення темпів росту населення і зростанням виробництва благ. Дискусії теорії мальтузіанства, зокрема залежності рівня життя населення

ня з формами їх суспільного устрою мають місце і у сучасному світі, що викликає актуальність дослідження державного регулювання [1, С. 12–21; 2, С. 20–26; 3, С. 23–33; 5]. Так, поки існуватиме глобальний парадокс між перевиробництвом продовольства у розвинутих країнах і масовим голодом у країнах третього світу на міжнародних форумах учені будуть піднімати питання стабілізації сільськогосподарського виробництва на загальнопланетарному рівні яке можливе виключно за прямого впливу державного та наддержавного регулювання аграрних ринків (рис. 1). Дослідження показали, що цивілізаційні виклики задоволення первісних людських потреб спонукало формування у XIX ст. класичної теорії регулювання або саморегулювання, яка заперечує втручання держави в економіку. Економістом Дж. Стюарт Мілом було сформовано доктрину «природної свободи», яка проголосила вільну конкуренцію приватних підприємств як механізм, що враховує інтереси усіх прошарків населення та здатний оптимально встановлювати економічну рівновагу між попитом і пропозицією рівномірно розподіляючи ресурси [4, С. 118–123; 6, С. 12–21; 7, С. 249–253].



Рис. 1. Еволюція проблематики державного регулювання
Джерело: авторська розробка.

Класична теорія саморегулювання займає вагоме місце в еволюції теорії державного регулювання економіки, формуванні наукових поглядів щодо місця і ролі держави в національній економіці при капіталістичному устрої. Проте розвиток капіталізму, супроводжувався розширенням населення за рівнем життя, бідністю селянства та робітничого класу, зростанням безробіття. Такі суспільні проблеми спонукали теоретиків до глибокого системного аналізу капіталістичного способу виробництва та формування концепції реорганізації суспільства [8, С. 6–11]. К. Маркс, Ф. Енгельс, Р. Оуен, С. Сісмонді та інші теоретики недоліки капіталістичного світу вбачали у приватній власності на капітал та недосконалості товарно–грошових відносин, що стало предтечею розвитку теорії державного регулювання економіки.

Проведені дослідження дають можливість зробити висновки, і підкреслити важливість злагодженої дії механізму регулювання аграрного ринку. Це спонукає вчених оцінити вплив на процеси розвитку аграрного виробництва з метою адаптації господарюючих суб'єктів до змін макроекономічних показників країни, ліквідації дестабілізуючої дії кон'юнктурних, сезонних та цінових коливань на аграрну продукцію на ринку. Вказане дало можливість акумулювати надбання досвіду регулювання аграрного ринку у кризові періоди розвитку в поєднанні із сучасними глобалізаційними викликами.

Література

1. Кваша С. М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / Кваша С. М. // Економіка АПК. — 2013. — № 8 — С. 12–21.
2. Вдовенко Н. М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н. М. Вдовенко, Ю. А. Хижняк // Science Rise. — 2015. — № 2/3 (7). — С. 20–26.
3. Korobova N. Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards / N. Korobova, N. Vdovenko // Wspolnaca Europejska. — 2015. — № 3 (3). — Vol. 3. — С. 23–33.
4. Діброва А. Д. Механізм державного регулювання сільського господарства: зарубіжний досвід для України / А. Д. Діброва // Аграрна освіта та наука. — 2007. — Т. 8. — № 3–4. — С. 118–123.
5. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери / О. М. Могильний. — Ужгород: ІВА, 2005. — 400 с.
6. Кваша С. М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / Кваша С. М. // Економіка АПК. — 2013. — № 8 — С. 12–21.
7. Вдовенко Н. М. Роль держави в економічному і соціальному розвитку суспільства // Інноваційна економіка: зб. наук. праць. — Тернопіль: Тернопільський інститут АПВ, 2011. — Вип. 3 (22). — С. 249–253.
8. Діброва А. Д. Механізм бюджетної підтримки сільського господарства України // Агросвіт. — 2007. — № 15. — С. 6–11.

Мосійчук Наталя Олександрівна

аспірант кафедри економіки праці та соціального розвитку,

Національний університет біоресурсів

і природокористування України,

м. Київ, Україна

Науковий керівник:

Ткачук В. А.

к.е.н., доцент кафедри економіки праці та соціального розвитку,

проректор з науково-педагогічної роботи,

міжнародної діяльності та розвитку

Національного університету біоресурсів

і природокористування України

м. Київ, Україна

КООПЕРАЦІЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ФРАНЦІЇ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Сьогодні вектори розвитку вітчизняної економіки визначаються її інституціональними особливостями. Активізація кооперативного руху в аграрному секторі України є викликом на вимогу його подальшого розвитку [1, с. 81]. Розглянемо досвід розвитку кооперації в аграрній сфері Франції, як приклад на перспективу для України. Кооперативна система Франції характеризується значним поширенням у сфері обслуговування виробництва. Значний розвиток мають землевпорядні кооперативи та кооперативи зі спільного використання сільськогосподарської техніки, в яких зосереджено 33% кормозбиральної техніки, 30% зернозбиральної, 12% орної, 15% розкидувачів добрив і 4% тракторів. У Франції, де питома вага кооперації виробників зерна і олійних культур становить 75%, існує 260 зернових кооперативів (7% їх загальної кількості), що об'єднують 550 тис. виробників зерна (76% усіх кооперативів країни), використовують 26 тис. найманих працівників і які дають 29% товарообороту усіх сільськогосподарських кооперативів країни. Спілка молочних кооперативів содіма-йопле об'єднує 10 великих молочних кооперативних організацій з 82 тис. членів. На внутрішньому ринку вони охоплюють 25–30% ринку молочної продукції [2, с. 79].

У Франції через кооперативи зі спільного використання техніки фермерські господарства одержали доступ до високопродуктивної техніки та можливість зменшувати індивідуальні витрати на закупівлю технічних засобів, залучення до виконання робіт професійних механізаторів. Сьогодні в країні членами і клієнтами таких кооперативів є більше третини

фермерів, які користуються зерно- і кормозбиральними комбайнами, розкидачами добрив, тракторами підвищеної потужності, обприскувачами, спеціалізованим обладнанням для здійснення ремонтних робіт, меліоративною й іншою спеціалізованою технікою. Машини й обладнання, наявні в кооперативах, є колективною і частково приватною власністю їх членів. Їх використання здійснюється за чітко складеними графіками відповідно до замовлення фермерів. Ці кооперативи мають спеціальні стимули, зокрема, в разі колективного придбання їх членами машин і обладнання держава компенсує 20% їх вартості [3].

Упродовж перших п'яти років функціонування французьких кооперативів держава здійснює фінансування адміністративних витрат та утримання спеціалістів, що допомагають освоювати і застосовувати в межах кооперативного об'єднання нові технології з метою покращення якості товарної продукції [4, С. 16–17].

Ватро зазначити, що у Франції кооперативам по збереженню і пакуванню продукції надаються позики за пільговою відсотковою ставкою. Також, при перевиробництві французькі кооперативи одержують фінансування для вилучення надлишкової продукції з ринку, що сприяє збалансуванню попиту і пропозиції та стабілізації цін і доходів. В окремі періоди кооперативам Франції безоплатно передавалося майно державної власності (зокрема, молочні заводи). Спеціальними стимулами наділені кооперативи зі спільного використання техніки (CUMA) [5, С. 71–72].

Законодавством Франції легалізовано кілька форм об'єднань, які мають статус сільськогосподарської кооперації. Найбільшого поширення набули союзи сільськогосподарських кооперативів і кооперативні групи. Союзи сільськогосподарських кооперативів є формою об'єднання сільськогосподарських кооперативів й фізичні особи (фермери) не можуть бути членами такого союзу [3].

На кооперативні союзи та групи поширюються всі основні форми підтримки первинних кооперативів (державне фінансування упродовж п'яти років спеціалістів кооперативу, які допомагають членам кооперативів опанувати і застосовувати передові технології підвищення якості та безпеки продукції; надання позик під зниженим відсотком для фінансування складування, збереження і пакування кооперативної продукції та ін.). Водночас із розширенням сфери діяльності і функцій кооперативи одержали доступ до участі в багатьох програмах.

Також варто зазначити, що французькі сільськогосподарські кооперативи звільнені від податків з прибутку. Кооператив може здійснювати свою діяльність лише зі своїми членами. Водночас закон надає йому право на операції з третіми особами, які не є членами, в обсязі до 20% від обороту, але в даному випадку ця діяльність підлягає оподаткуван-

ню відповідно до загальної юрисдикції в частині, що стосується податку з прибутку [3].

Стосовно професійного мита кооперативи, SICA і кооперативні союзи його сплачують, але оподатковувана база зменшена наполовину. СУМА (кооперативи зі спільного використання техніки) від цього податку повністю звільнені. Непрямі податки, такі як ПДВ, оплачуються кооперативами на загальних з іншими суб'єктами господарювання засадах. [5, с. 70].

Контрольна функція держави включає, насамперед, контроль за дотриманням обмежень, обумовлених у статусі кооперації. Контроль здійснюється одночасно податковими службами і відповідними службами Міністерства сільського господарства. Якщо в результаті контролю діяльність кооперативу буде розцінена як діяльність класичного комерційного підприємства, то дозвіл на діяльність буде скасовано. Розглянемо інші аспекти даної функції. Так, щороку сільськогосподарські кооперативні органи мають передавати державі, які їм видали дозвіл, контрольні документи, які дозволяють оцінити функціонування структури з позиції правових норм, відповідно до яких здійснюється управління кооперативами [3].

На нашу думку, фермери є єдиною ефективною організаційною формою, здатною успішно реалізовувати концепцію багатофункціональності сільського господарства, тому розвиток сільськогосподарської кооперації у Франції є прикладом для наслідування розвитку кооперативного руху в Україні.

Література

1. Загурський О. М. Інституціоналізація корпоративних процесів в аграрній сфері / О. М. Загурський // Економіка АПК. — 2014. — № 1. — С. 79–84.
2. Паневник Т. М. Історичний досвід та сучасні аспекти розвитку кооперації в АПК / Т. М. Паневник, Н. К. Болгарова. — Хмельницький: Вісник Хмельницького національного університету, 2009. — № 6, Т. 1. — С. 274–279.
3. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, Аналітичне дослідження [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityky-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1_0.pdf
4. Манжура О. В. Аграрна кооперація: досвід Європейського союзу для України / О. В. Манжура // Управління розвитком. — № 1(179). — 2015. — С. 15–20.
5. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація: навч. посіб. / уклад. О. Рудік; за ред. М. Гриценка та В. Бондарчука. — К.: К.І.С., 2013. — 192 с.

Невесенко Анна Володимирівна

аспірант,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ТЕОРЕТИЧНИЙ ДИСКУРС В ЕВОЛЮЦІЮ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Важливою проблемою на шляху втілення концепції сталого розвитку є формування системи вимірювань (індексів і індикаторів) для кількісної і якісної оцінки цього дуже складного процесу. Головні вимоги до вказаної системи вимірювань — її інформаційна «повнота» і адекватність представлення взаємозв'язаної тріади складових сталого розвитку. Приведемо систему вимірювань сталого розвитку. Рівень сталого розвитку оцінюватимемо за допомогою відповідного індексу $I_{\text{сп}}$, який розраховується як сума індексів для трьох вимірювань: економічного ($I_{\text{екон}}$), екологічного ($I_{\text{екол}}$) і соціального ($I_{\text{соц}}$) з відповідними ваговими коефіцієнтами. У свою чергу, кожен з індексів $I_{\text{екон}}$, $I_{\text{екол}}$, $I_{\text{соц}}$ розраховуватимемо з використанням відомих в міжнародній практиці індексів і індикаторів. Звичайно, всі індикатори, що впливають на складові приведені індексів, як і самі ці індекси, вимірюються в різних одиницях і мають різні інтерпретації. Тому вони приводяться до нормованої форми так, щоб їх зміни, як і зміни самих індексів, знаходилися в діапазоні від 0 до 1. У такому разі якнайгірші значення названих індикаторів відповідатимуть числовим значенням, близьким до 0, а якнайкращі — наблизатимуть ці значення до 1. Таке нормування дозволяє розрахувати кожен з індексів $I_{\text{екон}}$, $I_{\text{екол}}$, $I_{\text{соц}}$ і $I_{\text{сп}}$ у вигляді середньої суми своїх складових з відповідними ваговими коефіцієнтами.

1. Індекс економічного вимірювання ($I_{\text{економ}}$) сформуємо з двох глобальних індексів: а) індексу конкурентоздатного розвитку (далі — індексу конкурентоспроможності — I_k), розробленого організаторами Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum). Цей індекс щорічно визначається для 117 економік світу і публікується у формі так званого «Глобального звіту про конкурентоспроможність». Індекс конкурентоспроможності формується з таких трьох індикаторів: індикатора технологічного розвитку країни; індикатора цивільних інститутів і індикатора макроекономічного середовища. У свою чергу, ці три індикатори обчислюються на базі 47 даних про стан трансферу технологій і інноваційного розвитку країни, рівень розвитку інформаційних і комунікаційних технологій, рівень витрат країни на дослідження і розвиток, рівень іноземних

інвестицій, рівень незалежності бізнесу від уряду, рівня корупції в країні та інше; б) індексу економічної свободи (I_{ec}), розробленого інтелектуальним центром фонду Heritage Foundation. Він щорічно друкується в Wall Street Journal. Індекс економічної свободи формується з таких десяти індикаторів: торгової політики країни, фіскального навантаження з боку уряду, урядової інтервенції в економіку, монетарної політики, потоків капіталів і іноземних інвестицій, банківської і фінансової діяльності, політики формування цін і оплати праці, прав на приватну власність, політики регулювання, неформальної активності ринку. Ці десять індикаторів отримують, використовуючи 50 наборів різноманітних даних економічного, фінансового, законодавчого і адміністративного характеру.

2. Індекс екологічного вимірювання ($I_{ев}$) оцінюватимемо за допомогою відомого індексу ESI (Environmental Sustainability Index), розрахованого Центром за екологічним законодавством і політикою Йельського університету (США) для 146 країн світу. Індекс ESI сформований з 21 екологічного індикатора, які, у свою чергу, розраховувалися на основі використання 76 наборів екологічних даних про стан природних ресурсів в країні, рівні забруднення навколишнього середовища у минулому і сьогодні, зусиллях країни у сфері управління екологічним станом, здатності країни покращувати екологічні характеристики і інше. Індекс ESI кількісно визначає здатність тієї або іншої країни захищати своє навколишнє середовище, як в поточний період часу, так і в довгостроковій перспективі, виходячи з п'яти критеріїв: наявність національної екологічної системи; можливість протидії екологічним впливам; зниження залежності людей від екологічних впливів; соціальні і інституційні можливості країни відповідати на екологічні виклики; можливість глобального контролю за екологічним станом країни. Також цей індекс може використовуватися як могутній інструмент для ухвалення рішень на аналітичному рівні з урахуванням соціальних і економічних вимірювань сталого розвитку країни.

3. Індекс соціального вимірювання ($I_{св}$) сформуємо шляхом усереднювання трьох глобальних індексів: а) індексу якості і безпеки життя ($I_{я}$), розробленого міжнародною організацією Economist Intelligence Unit [9]. Цей індекс формується за допомогою таких дев'яти індикаторів: ВВП на особу по паритету купівельної спроможності; середня тривалість життя населення країни; рейтинг політичної стабільності і безпеки країни; кількість розведених сімей на 1000 населення; рівень суспільної активності; відмінності по географічній широті між кліматично теплішими і холоднішими регіонами країни; рівень безробіття в країні; рівень політичних і цивільних свобод в країні; співвідношення між середньою заробітною платою чоловіків і жінок; б) індексу людського розвитку ($I_{лр}$), який використовується програмою ООН United Nations Development Program. Він формується за допомогою таких трьох індикаторів: 1) тривалість життя;

2) грамотність та охоплення навчанням; 3) ВВП на одну особу за паритетами валют, співвідношенням цін на «споживчий кошик».

Дослідження сталості розвитку в аграрному секторі економіки припускає використання різних критеріїв і показників, які дозволяють отримати достовірну оцінку його стану. Проте до теперішнього часу в економічній науці остаточно не вироблені підходи до обґрунтування їх вибору, методів розрахунку, визначенню закономірностей розвитку і так далі. Більшість авторів визнають необхідність вивчення відхилень не тільки в негативну, але і в позитивну сторону як причину несталості виробництва. На нашу думку, показники, вживані для комплексного аналізу сталості, повинні відповідати наступним основним вимогам. По-перше, характеризувати стан природно-ресурсного, виробничого і науково-технічного потенціалу АПК, і в першу чергу сільського господарства. По-друге, відображати здатність галузі адаптуватися до несприятливих внутрішніх і зовнішніх чинників, що діють. По-третє, оцінювати рівень сталості відтворення основних продуктів харчування в необхідному обсязі, асортименті і якості. По-четверте, характеризувати якість життя населення і його майнову диференціацію. По-п'яте, відображати параметри екологічного стану територіальних утворень. По-шосте, адекватно оцінювати закономірність розвитку з урахуванням просторово-часових характеристик вищезгаданих процесів. Виходячи з цих вимог, нами пропонується наступна система складових, що характеризують сталість аграрного виробництва в чотиривимірному просторі: виробнича — для оцінки динамічності виробництва сільськогосподарської продукції і продовольства; економічна — для характеристики стану і напрямів розвитку фінансово-інвестиційної сталості; соціальна — для віддзеркалення рівня і якості життя як сільського, так і міського населення; екологічна — для оцінки сталості природного потенціалу. У запропонованій системі значення має не тільки фактичний рівень показників, що характеризують складові сталості виробництва, але і їх відхилення від нормальної (вирівняною по тренду) величини. Чим менше відхилення, тим нижче коливається, а значить, вище сталість сільськогосподарського виробництва.

Охріменко Ігор Віталійович

доктор економічних наук, професор

проректор з навчальної та наукової роботи

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

м. Київ, Україна

АНАЛІЗ СТАНУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ РИНКОМ УКРАЇНИ

Організація та управління сільськогосподарським ринком у світовій практиці використовуються як засіб стабілізації ринкової ситуації на рівні економічно доцільних параметрів. Тому для ефективності такої роботи важливо мати кількісну межу допустимих коливань характеристик ринку, перевищення яких можна розглядати як дестабілізацію. Оскільки в спеціальній літературі подібних показників виявити не вдалося, вважаємо за необхідне почати виклад даного матеріалу обґрунтуванням критичної межі коливань параметрів ринкової ситуації. На нашу думку, тут доцільно скористатись реальними даними із практики країн з розвинутою економікою.

Так, в Сполучених Штатах Америки одним із важелів регулювання ринку зерна є заставні операції товарно-кредитної корпорації. Щорічно під заставу там передається продукція вартістю 8–10 млрд.дол., що складає, по нашим оцінкам, 15–20% вартості урожаю відповідних культур. Проте у власність корпорації за ці ж роки переходила продукція вартістю лише до 3 млрд.дол. в розрахунку на рік, а це вже не 15–20, а лише близько 6% від можливих оборотів зернового ринку. Для того щоб корпорація не «збила» ціну на внутрішньому ринку закон забороняє їй реалізувати продукцію за цінами нижчими від 115% заставної. В рамках програми фермерського резерву відхилення встановлюється на 10% від «випускної» ціни на зернову продукцію. Щорічні зміни мінімальних гарантованих цін на сільськогосподарську продукцію в країнах ЄС коливаються в межах 2–4%. Щодо територіальних аспектів коливання ринкових параметрів, то в рамках ЄС ставиться завдання забезпечити дію єдиних цін з метою стимулювання оптимального розміщення сільськогосподарського виробництва. Певне уявлення щодо кількісної міри стабільності ринку дає ще й такий історичний приклад. В 1973 р. у Сполучених Штатах Америки роздрібні ціни на основні продукти харчування підвищились на 25%, а оптові ціни на сільськогосподарську продукцію зросли на 23%. Ситуація оцінювалась як кризова і «жахлива драма», а її наслідком стала повна зміна аграрної політики [1, с. 15].

З вищевикладеного резюмуємо, що межа відхилень ринкових параметрів у розмірі 5–7% від їх бажаного рівня ще не справляє дестабілізуючого впливу на ринкову ситуацію і може бути кількісною мірою її стабільності. Ми далекі від думки вважати наведену аргументацію вичерпною, а сам рівень показника остаточно встановленим, але для подальших аналітичних оцінок використовуватись буде саме він. При цьому до ринкових параметрів у даній розробці відносяться показники цін та товарних мас в цілому (середньому) по національному сільськогосподарському ринку, а також деякі економічні величини, пов'язані з ринковою кон'юнктурою, зокрема, доходи кінцевого споживача, товарні та грошові інтервенції тощо [2, с. 6].

Наступним кроком слід проаналізувати завершеність формування єдиного ринкового простору, єдиного національного сільськогосподарського ринку. В якісному плані це означає доступність для кожного товаровиробника будь-якого району, місця або частини того чи іншого продуктового ринку. А однакова доступність має своїм логічним наслідком урівноваження попиту та пропозиції і формування єдиних цін. Отже, чим меншими є коливання ринкових цін по території країни, тим більшою (повнішою) є завершеність процесу формування єдиного ринкового конкурентного середовища. На жаль, наявні в нас статистичні дані свідчать скоріше про протилежне [3, с. 346–348]. Для характеристики коливань ринкових цін можна використати два показники: розмах варіації та середнє квадратичне відхилення. Міра стабільності визначається відсотковим відношенням середнього квадратичного відхилення до середньої ціни.

Проведені розрахунки свідчать про значні коливання ринкових цін по території України як в роздрібній торгівлі, так і на міських ринках. За розмахом варіації та мірою стабільності найбільшими вони є по молоку — 3,46 і 2,43 рази та 30% і 26% відповідно. На другому місці — коливання цін по капусті за розмахом варіації та мірою стабільності — 2,47 рази для торгівлі та 2,67 для міських ринків і 23,1% та 20,7% для них же відповідно. Лише по цукру, шоколаду та бананах ринкове середовище наближається до бажаних параметрів — міра стабільності складає тут 6–8%. Заслугує на увагу така особливість, що по багатьох продуктах міра стабільності на міських ринках має меншу величину порівняно з роздрібною торгівлею, тобто ця форма здійснення обмінних операцій активніше формує конкурентне ринкове середовище.

Отже, наведені дані свідчать про своєрідну «локалізацію» продуктивних ринків, незавершеність формування єдиного ринкового простору на території країни. Цей факт в рамках відпрацювання системи інформаційного забезпечення АПК має принципове значення. Як формувати інформаційні потоки — як локальні чи як національні? Як буде складатись

мережа центрів генерування та споживання інформації? Чи потрібна централізація ринкової інформації, якщо ринки локалізуються і пересування товарних мас в межах національного ринку обмежене?

Аналіз показує, що з часом виявлена тенденція «локалізації» продуктових ринків не зникає. Офіційна статистика відслідковує ці процеси на рівні первинних товаровиробників у розрізі двох секторів — суспільний та особисте підсобне господарство громадян. Вона вказує, що частка продукції, яка вивезена товаровиробниками за межі області зовсім незначна і лише в окремих випадках складає кілька відсотків. Звичайно, обсягами вивозу продукції, які здійснюються безпосередньо товаровиробниками, міжобласні переміщення товарів не вичерпуються. В цьому процесі беруть участь переробні підприємства, посередники та приватні підприємці. Та все ж масштаби міграції товарних мас в межах національного сільськогосподарського ринку далеко недостатні для формування стабільного конкурентного ринкового середовища як єдиного цілого. Нарощування розмірів міжобласних перевезень, крім формування нормальної ринкової арени продуктових ринків, могло б сприяти і вирішенню завдання підвищення рівня споживання, зокрема, тваринницької продукції, який є нижчим від середнього саме у промислово розвинутих областях.

З іншого боку, як показує аналіз, частка зовнішніх надходжень у ряді випадків наближається чи навіть перевищує величини, визначені згадуваним. Вони розраховані за даними продуктових балансів, які готуються органами вітчизняної статистики, і переконливо свідчать про вкрай ненормальну ситуацію на окремих продуктових ринках, а саме: м'яса та м'ясопродуктів, фруктів та ягід (включаючи виноград), цукру. Нинішня відкритість ринків м'яса та фруктів — продуктів традиційних більше для українського експорту, позбавлена жодних економічних обґрунтувань. Національний товаровиробник просто витісняється з національного ринку такими темпами, які суперечать навіть міжнародним угодам стосовно країн, що розвиваються [4, с. 185].

Таким чином, на основі кількох, тезово описаних, моментів характеристики вітчизняного сільськогосподарського ринку можна зробити однозначний висновок про його несформованість. Відповідно комплекс заходів з управління ним, без врахування фактору несформованості, не може бути достатньо ефективним. Тому пошуки шляхів покращання ситуації, на наш погляд, лежатимуть насамперед у площині методологічних підходів до організації сільськогосподарського ринку, а вже потім у формуванні його прикладного інструментарію.

Література

1. Андреева Н. М. Правительственные мероприятия по развитию сельского хозяйства США, Канады, Австралии и Японии / Андреева Н. М., Оспинникова Л. В., Васильева Е. Н. — М.: ВНИИТЭИСХ, 1975. — 56 с.
2. Охріменко І. В. Наукові основи макроекономічного аналізу аграрного ринку / І. В. Охріменко, І. М. Паска // Агросвіт. — 2015. — № 17. — С. 3–7.
3. Кирилок Є. М. Аграрний ринок в умовах трансформації економічних систем: монографія / Є. М. Кирилок. — К.: КНЕУ, 2013. — 571 с.
4. Майстро С. В. Національний аграрний ринок в умовах глобалізації: механізм державного регулювання: монографія / С. В. Майстро. — Х.: Магістр, 2009. — 240 с.

Охріменко Ольга Василівна

студентка

*кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну*

м. Київ, Україна

Русіна Юлія Олександрівна

кандидат економічних наук

*доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну*

м. Київ, Україна

ІНФЛЯЦІЯ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Інфляція — багатогранний, складний процес, який чітко відображає всі основні проблеми й суперечності в економіці. Найбільш очевидно вона проявляє себе в систематичному переповненні каналів грошового обігу масою надлишкових грошей, що веде до їх знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу й національного багатства на шкоду більшості населення [2].

Інфляційні очікування активів і капіталу банківської системи, пов'язані із загрозою зниження їх ринкової вартості, з одного боку, і недоотриманням доходів — з іншого. Однак сама по собі інфляція не створює загрози знецінення капіталу і активів, тому що вона включається в ціну кредиту або в інвестиційний дохід. Загрозою є помилкове прогнозування майбутніх темпів інфляції та динаміки процентної ставки. Таким чином, система управління ставкою процента базується на достовірній оцінці зазначених параметрів та узгодженні її з вимогами попиту і пропозиції.

Будь-яка країна може досягти довготривалої позитивної економічної динаміки лише за умови забезпечення стабільної і низької інфляції. Саме тому, слід порівнювати показники інфляції за відповідні роки з розмірами відсоткових ставок банків України. З огляду на це, роль центральних банків як основних державних інституцій, котрі разом з урядами опікуються цінами, тобто ставлять перед собою мету підтримувати невеликі і стабільні рівні інфляції [3].

Україна — це країна, яка знаходиться на шляху до розвитку, тому активи і пасиви економічних агентів часто номіновані в іноземній валюті, і, центральний банк повинен стежити за динамікою і коливаннями, які здатні дестабілізувати економічну ситуацію.

Сучасне банківництво у власній діяльності змушене враховувати вплив інфляції, бо нехтування ним може призвести до вкрай негативних

наслідків (навіть до збитків або банкрутства). Саме порівняння показників інфляції за відповідні роки з розмірами відсоткових ставок банків України (як ціни їх послуг) дозволяє виявити існуючі закономірності та зробити відповідні висновки [1, с. 23].

Успішний досвід розвинутих країн держав у сфері таргетування інфляції стимулював актуальність імплементації такого режиму грошової політики в країнах із перехідною економікою. Однак, розглядаючи доцільність переходу до режиму таргетування інфляції, необхідно брати до уваги проблеми, що стосуються окремо взятої держави. Так, для країн, що діють в режимі *currency board*, паралельне введення планових інфляційних показників мало ймовірне, оскільки інфляція в таких країнах «імпортується» і не підлягає істотному впливу з боку органу, відповідального за регулювання грошового обігу.

У зв'язку із цим, для розуміння можливостей застосування режиму інфляційного таргетування, доцільно виокремити умови, необхідні для його введення, а вже потім розглядати можливі ефекти його використання.

В економічній літературі часто до таких найголовніших передумов введення нового режиму відносять незалежність грошової політики від фіскальної і відсутність в органів, що відповідають за проведення грошової політики, будь-яких зобов'язань стосовно таргетування деяких інших показників, виконання яких може завадити втіленню основної мети — досягнення необхідного рівня інфляції [6, с. 123].

Отже, Центральний банк не повинен ігнорувати ті, чи інші проблеми. Порівняння показників інфляції за відповідні роки з розмірами відсоткових ставок банків України дозволяє виявити існуючі проблеми та прийти до відповідних висновків.

Негативними чинниками показників інфляції у банківській системі є:

- незбалансованість державного бюджету;
- загальна слабкість банківської системи;
- недостатня самостійність центрального банку;
- інфляційні очікування у високих процентних ставках індексації зарплат і цін.

На сучасному етапі необхідна консолідація усіх гілок влади, як на загальнодержавному рівні, так і на місцях. Лише консолідовані дії влади можуть подолати виклики, що стоять перед Україною.

Влада як по вертикалі, так і горизонталі має працювати як один злагоджений механізм, докладаючи всіх зусиль для покращення життя людей, відновлення економіки, фінансового благополуччя держави.

Отже, є багато чинників, які впливають один на одного, надаючи інфляційному процесові складності та непередбачуваності. Для зменшення впливу інфляційних процесів на банківську діяльність Національним

банком передбачено подальша робота щодо безумовної пріоритетності цінової стабільності та підпорядкування їй усіх інших цілей і завдань; орієнтація на середньострокову перспективу; відсутність зобов'язань щодо утримання на певному рівні або в певних межах обмінного курсу гривні; тісна співпраця з Урядом; прозорість діяльності Національного банку України перед суспільством.

Література

1. Вплив інфляції на результати роботи банківської системи України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: dspace.mnau.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/1138/1/4.pdf
2. Визначення інфляційних очікувань в банківській діяльності через оцінювання ефективності застосування інструментів грошово-кредитної політики. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2753>
3. Інфляція — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Інфляція>
4. Банківська система 2015: виклики та перспективи. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673
5. Економіка/ Банки та банківська справа. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rusnauka.com/21_TSN_2015/Economics/1_192493.doc.htm
6. Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах економічної нестабільності: Тернопіль: ТНЕУ, 2010. — 196 с.

Степаненко Максим Володимирович

*студент кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

Науковий керівник:

Лісун Яніна Вікторівна

*к.е.н. доцент кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Франчайзинг — це підприємницька діяльність, згідно з якою на договірній основі одна сторона (Франчайзер) передає іншій стороні (Франчайзі) за винагороду право використання: знаків для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг і виробництва товарів, технологічного процесу, спеціалізованого обладнання [4]. Франшиза — право на роботу в мережі під конкретною ТМ, що включає всі вищезазначені поняття. Договір комерційної концесії — договір між Франчайзером і Франчайзі, що регламентує використання франшизи [4].

Франчайзинг слід розуміти наступним чином:

- форма організації та здійснення підприємницької діяльності на підставі кооперації матеріальних та фінансових ресурсів і зусиль різних підприємств;
- угода, при якій виробник або одноосібний розповсюдjuвач продукції або послуги, які захищені товарним знаком, дає ексклюзивні права на розповсюдження на певній території своєї продукції або послуг незалежним підприємцям (роздрібним торговцям) в обмін на отримання від них платежів (роялті) за умов дотримання технологій виробничих та обслуговуючих операцій.

Правові та ділові взаємовідносини між суб'єктами франчайзингу визначаються франчайзинговою угодою, за якою одна особа (франчайзер), яка має розроблену систему ведення певної діяльності, дає дозвіл іншій особі (франчайзі) використовувати цю систему відповідно до вимог франчайзера в обмін на винагороду (компенсацію). Ця система має назву франшизна система, або франшиза (від англ. franchise — привілей, пільга, особливе право).

Одним з ключових понять в системі франчайзингових відносин є франшиза (франчайзинговий пакет), тобто повна бізнес-система, вклю-

чаючи посібники по веденню робіт, програмне забезпечення, документацію та інші матеріали, які франчайзер передає франчайзі. Наявність франшизи дозволяє останньому працювати достатньо ефективно, навіть при відсутності попереднього досвіду та знань в певній сфері бізнесу.

Франчайзингова система як особливий метод ведення комерційної діяльності будується із самого початку таким чином, щоб франчайзер одержав вигоду від швидкого зростання при обмеженому ризику, а франчайзі — від того, що входить у перевірену комерційну систему, тобто одержав уже випробуваний і досягнутий успіх на ринку. Цей метод відноситься до франчайзингу другого покоління і найчастіше називається діловим франчайзингом, або франчайзингом бізнес-формату. Підприємства гостинності застосували цей метод першими.

Франчайзер зацікавлений у залученні в свою ринкову мережу нових партнерів. З цією метою він готує для зацікавлених осіб документи, найбільш важливим з яких є Стандартний пакет франчайзингової пропозиції (UFOC — Uniform Franchise Offering Circular). Цей документ надає франчайзі інформацію про те, хто є франчайзер, який характер має його бізнес.

Правовідносини між франчайзером і франчайзі закріплюються підписанням договору. У договорі франчайзингу франчайзер надає франчайзі право на використання свого фірмового знака, технології і методів роботи, системи резервування, відпрацьованих маркетингових процедур, системи знижок і т.д. Обов'язковою умовою такого договору є участь франчайзера у формуванні ринкової стратегії франчайзі.

Франчайзинг розповсюджується на будь-яку господарську діяльність, для котрої розроблені процеси виробництва, переробки та продажу товарів і послуг.

В підприємстві франчайзинг використовується наступним чином: США — 80%, Європа — 67%, Україна — 23%. [4]

Найбільше франчайзинг набув популярності за такими видами економічної діяльності, як готельно-ресторанна справа, туристичний бізнес, торгівля, IT-послуги, консалтингові послуги, побутові послуги, будівельна та реінжинірингова діяльність. Франчайзинг у світі найбільш поширений в таких сферах економіки (за даними FRANDATA Corporation): фаст-фуд — 20%, роздрібна торгівля — 15%, сфера послуг — близько 12%, автомобільні перевезення та обслуговування — 8%, будівництво — 7% [4].

Україна має великий ринок, обсяг якого становить 45 млн.чол., та значний потенціал зростання. Франчайзинг — затребувана модель торгівлі, що міцно закріпилась в Україні. На сьогодні в Україні функціонують 565 Франчайзерів, 431 з яких — це солідні компанії, що активно розвиваються.

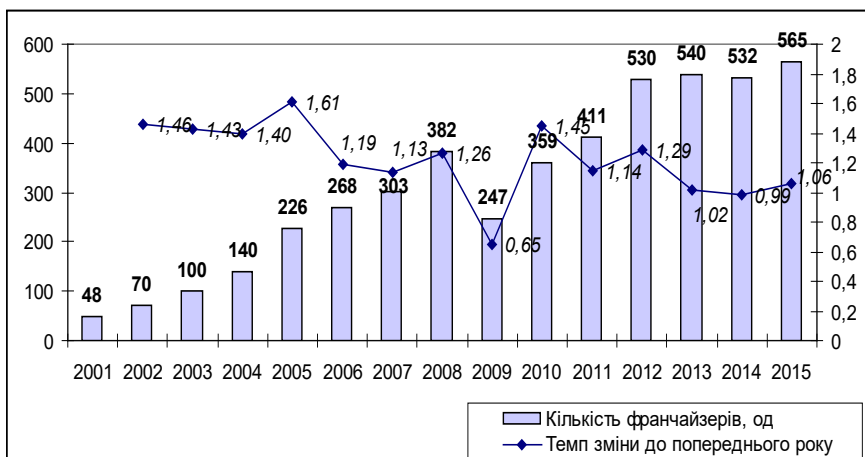


Рис. 1. Динаміка кількості франчайзерів за 2001–2015 рр.
(побудовано автором на основі [4])

Навіть коли в 2014 р. кількість Франчайзерів (власників бізнесу) скоротилася, в рядах Франчайзі (інвесторів) продовжувалося зростання. Франчайзинг розглядається як надійний спосіб зниження операційних ризиків і підвищення шансів виживання компаній в довгостроковій перспективі, оскільки через п'ять років роботи з українського ринку йдуть всього лише 8% франчайзингових компаній.

На кінець 2016 р. на ринку франшиз домінують вітчизняні франшизи. Українські франшизи контролюють 66% ринку. Решта 34% контролюють закордонні франшизи — переважно компанії із Західної та Східної Європи, Китаю, Росії та США [4].

Більшість опитаних Франчайзі (інвесторів) і операторів роздрібної торгівлі проявляють оптимізм у прогнозах зростання на 2016 рік. У цьому році понад 75% респондентів очікують приросту річного доходу своїх компаній. Їхній оптимізм істотно перевершує прогнози загального економічного зростання країни. Здатність України повною мірою реалізувати свій економічний потенціал в сфері франчайзингу залежить, головним чином, від її здатності здійснити економічні та регуляторні реформи, а не тільки від її макроекономічних показників [4].

Висновки. Формування та подальший розвиток системи франчайзингу в Україні сприятиме вирішенню багатьох проблем становлення суб'єктів підприємництва. Зокрема, це залучення в мале та середнє підприємництво широкого кола нових підприємців-початківців.

Привабливість франчайзингу пояснюється його широким розвитком у світовій економіці, комплексним характером відносин, достатньо ви-

соким рівнем їх прозорості, а також перевагами взаємовигідних системних зв'язків, що забезпечують ефективний розподіл капіталовкладень, дозволяють створити широку систему збуту товарів і послуг, посилити конкурентні переваги учасників мережі по відношенню до інших учасникам аналогічного ринку, забезпечити можливість більш швидкого виходу на ринок з мінімальним ризиком. Таким чином, франчайзинг дає великі шанси на успіх, і тим самим стає все більш популярним способом організації бізнесу в Україні і усьому світі.

Однією з головних причин швидкого розповсюдження та успіху франчайзингу є поєднання у ньому глибоких знань, досвіду та стійкого фінансового стану франчайзера — організатора справи, володаря генеральної ліцензії, власника «ноу-хау» або патенту, головного консультанта і досвідченого постачальника необхідних продуктів, матеріалів, сировини, обладнання, технологій, що необхідні для здійснення підприємницької діяльності, та франчайзі — енергійного підприємця, менеджера, діяльність якого є повністю самостійною, але його підприємство функціонує не як відособлений суб'єкт правовідносин, а як частка єдиного комплексу, що об'єднане франчайзером, який є власником нематеріальних активів підприємства, що належить франчайзі.

Література

1. Лісун Я. В. Статистичний аналіз франчайзингу сфери громадського харчування та торгівлі в Україні // Економічний аналіз: зб. Наук. праць / Тернопільський національний економічний університет, редкол.: В. А. Дерій та ін. — Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. — Том 20. — С. 45–52.
2. Семененко І. М. Використання франчайзингу в діяльності промислових підприємств // Бізнес-Інформ. — № 7. — 2012. — С. 102–104.
3. Данніков О. В. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні // Маркетинг в Україні. — 2008. — № 5 (51). — С. 62–69.
4. Офіційний сайт франчайзингової групи України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://franchisegroup.com.ua>

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ
АКАДЕМІЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ
МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA»)
ФІНАНСОВА РАДА УКРАЇНИ**

Збірник тез наукових праць

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ І УПРАВЛІННЯ В ХХІ СТОЛІТТІ:
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**

«20–23» березня 2017

Сборник тезисов научных трудов

**МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И УПРАВЛЕНИЕ В ХХІ ВЕКЕ:
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»**

«20–23» марта 2017

Abstracts of scientific works

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE
«ECONOMICS, FINANCE AND MANAGEMENT IN THE XXI CENTURY:
ANALYSIS OF TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS»**

March 20–23, 2017

Видано у авторській редакції

Адреса: Україна, м. Київ, вул. Павлівська, 22, оф. 23

Контактний телефон: +38(067) 401-84-35

Телефон/факс: +38(044) 222-5889

E-mail: info@frada.com.ua

<http://www.frada.com.ua>

<http://www.inter-nauka.com>

Підписано у друк 15.03.2017. Формат 60×84/16

Папір офсетний. Гарнітура PetersburgС. Друк на дуплікаторі.

Тираж 200. Замовлення № 401.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у Видавництві ТОВ «Спринт-Сервіс».

Свідоцтво: Серія ДК № 4365 від 17.07.2012

Контактний телефон: +38(050) 647-1543