

**Міністерство освіти і науки України
Національний аерокосмічний університет
імені М. Є. Жуковського
“Харківський авіаційний інститут”
Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza
w Przeworsku (Polska)**

**УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ
ПОТЕНЦІАЛОМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ
СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

**МАТЕРІАЛИ
науково-практичної INTERNET-конференції студентів
та молодих вчених з міжнародною участю**

*19 червня 2019 року
Харків – Пшеворськ*

**Ministry of Education and Science of Ukraine
National Aerospace University named after N. Zhukovsky
“Kharkiv Aviation Institute”
Higher School of Social and Economic
in Przeworsk (Poland)**

**MANAGEMENT RESOURCE
POTENTIAL OF ECONOMIC
ENTITIES IN THE CONTEXT OF
GLOBAL ECONOMIC
TRANSFORMATIONS**

**Scientific-practical INTERNET-conference of students and
young scientists with international participation**

*19 June 2019
Kharkiv – Przeworsk*

Організаційний комітет конференції

Нечипорук Микола Васильович, Ректор Національного аерокосмічного університету імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», професор, доктор технічних наук
prof. dr hab. inż. **Maria Krelowska-Kulas**, Rector, Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza w Przeworsku, Polska

prof. zw. dr hab. **Mirosław Pawlak**, Rektor, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie, Polska

dr **Paweł Maciaszczyk**, Rektor, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. prof. Stanisława Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Polska

dr inż. **Piotr Jarosz**, Prorektor ds. Rozwoju, Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza w Przeworsku, Polska

dr hab. prof. nadzw. **Igor Britchenko**, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. prof. Stanisława Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Polska

academician, prof., Dr.oec. **Marga Živitere**, Researcher of the Centre for Entrepreneurship, Innovation and Regional Development, Ventspils University College, Latvia

dr **Remigijus Kinderis**, PhD, Assoc. Prof., Director Deputy for Strategic Development, Academic Council Chairman, Klaipeda State University of Applied Sciences, Lithuania

Ing. **Viera Bartosova**, PhD, Assoc. prof., Department of Economics, University of Zilina, Slovak Republic

Левітська Алла Петрівна, доктор економічних наук, доцент кафедри економіки, директор інноваційного інкубатора «InnoCenter», Комратський державний університет, Республіка Молдова

Яшева Галина Артемівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та маркетингу, Вітебський національний технічний університет, Республіка Білорусь

Прончаков Юрій Леонідович, декан факультету програмної інженерії та бізнесу, Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», кандидат технічних наук, доцент

Доронін Андрій Віталійович, завідувач кафедри менеджменту, Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», доктор економічних наук, професор

Давидова Ірина Олегівна, завідувач кафедри економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», доктор економічних наук, професор

Жихор Олена Борисівна, завідувач кафедри економічної теорії, Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», доктор економічних наук, професор

Безпарточний Максим Григорович, професор кафедри економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», доктор економічних наук, доцент

Управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів в умовах глобальних економічних трансформацій: матеріали науково-практичної INTERNET-конференції студентів та молодих вчених з міжнародною участю (м. Харків – Пшеворськ, 19 червня 2019 р.) / Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського “Харківський авіаційний інститут”, Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza w Przeworsku. – Przeworsk: WSSG, 2019. – 130 с.

Свідцтво про реєстрацію УкрІНТЕІ № 120 від 21.03.2019

УДК 658.5:339.9

ISBN 978-83-937354-5-7

© Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського “Харківський авіаційний інститут”
Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza w Przeworsku, 2019

ЗМІСТ

Сучасні технології, механізми та стратегії управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів

<i>Андрющенко І.С.</i> Бюджетування: дієвий інструмент правління підприємством	9
<i>Bezpartochnyi M., Jarosz P.</i> Formation and use the potential of trade enterprises	12
<i>Гарват О.А.</i> Аналіз ефективності системи управління персоналом	17
<i>Гладка А.В., Давидова І.О.</i> Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємств	20
<i>Замарайкіна Т.С., Замарайкін О.В., Жувагіна І.О.</i> Теоретичні аспекти управління ресурсним потенціалом підприємства	22
<i>Кононова О.Є.</i> Фактори і проблеми розвитку будівельної галузі регіону	25
<i>Лаврук О.С., Білик Ю.І.</i> Формування ефективної системи управління ресурсним потенціалом підприємства	28
<i>Свида І.В.</i> Значення смартизації для підвищення ефективності використання соціо-еколого-економічних ресурсів регіону	30
<i>Ходирєва О.О., Манойленко О.В.</i> Контролінг як сучасний метод управління ресурсним потенціалом промислового підприємства	33
<i>Khomenko N., Stoliarchuk H.</i> Additional qualification competences as the basis for the establishment of an effective human resources remuneration system	36

Маркетинговий інструментарій управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів

<i>Лозова Т.П., Нікішина О.В.</i> Управління логістичним потенціалом суб'єктів ринку плодово-ягідної продукції	38
<i>Решміділова С.Л.</i> Маркетинговий аудит персоналу підприємств торгівлі	41
<i>Тельнов А.С.</i> Науково-методичні підходи до внутрішнього маркетингу персоналу на підприємстві	44
<i>Трушкіна Н.В., Ринкевич Н.С.</i> Цифровий маркетинг як нова парадигма розвитку підприємств в умовах глобальних економічних трансформацій	47

Обґрунтування механізмів розвитку фінансового забезпечення ресурсного потенціалу господарюючих суб'єктів

<i>Bezpartochna O., Jarosz P.</i> Management of planning financial activity of agroindustrial enterprises	50
<i>Комар Р.О., Солових Є.М.</i> Особливості механізмів розвитку формування ресурсно-фінансового потенціалу підприємства	57
<i>Митрофанов О.С., Маркова Т.Д.</i> Особливості формування власного капіталу в ринкових умовах	60
<i>Zonienė Aurelija, Šneiderienė Agnė</i> Evaluation of company's financial conditions based on the theory of constraints	63

Економіко-математичні методи, моделі та інформаційні технології в управлінні ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів

<i>Доценко Н.В.</i> Методичний інструментарій перерозподілу ресурсів в мультипроектному середовищі	66
<i>Трифонов А.І., Доценко Н.В.</i> Метод оцінки взаємодії стейкхолдерів ін-новаційного проекту	69
<i>Filipkowska L.O., Koval P.O.</i> The organizational and economic aspects of an analytical research	71

Сучасні механізми управління ресурсним потенціалом суб'єктів сфери торгівлі та послуг

Arpul O., Spilchuk A. Automatization of system planning in hotels by the FIDELIO V8 system 74

Кащенко Н.Б. Оцінювання ресурсного потенціалу в системі управління економічною активністю підприємств торгівлі 76

Ставерська Т.О. Компоненти економічної детермінанти сталого розвитку торгівлі 78

Організаційно-економічні засади розвитку ресурсного потенціалу у сфері туризму та готельно-ресторанного бізнесу

Беркова О.П. Стратегічні напрямки розвитку туристичної галузі в Україні 81

Обґрунтування механізмів розвитку ресурсного потенціалу аграрних підприємств

Баган Н.В., Березіна Л.М. Вплив інновацій на розвиток ресурсного потенціалу аграрних підприємств 84

Бодрий Я.А., Березіна Л.М. Сутність організаційно-економічного механізму ефективного використання персоналу аграрних підприємств 87

Лопушинська О.В., Маркіна І.А. Доцільність впровадження управління ресурсозбереженням на м'ясо- і молокопереробних підприємствах з метою підвищення конкурентоспроможності продукції 90

Резнік А.В., Березіна Л.М. Економічна ефективність використання інноваційних технологій в сільськогосподарському виробництві 92

Шелудько Л.В. Неформальна економіка в системі економічної та продовольчої безпеки країни 95

Сучасні напрями розвитку ресурсного потенціалу транспорту та інфраструктури

- Ганущак К.М., Давидова І.О.* Сучасний стан металургійної галузі України на світовому ринку 98
- Парфентьєва О.Г.* Потенційні можливості підприємства і оцінка їх використання 100
- Тарасенко А.О., Юрченко С.О.* Розвиток транспортно - логістичної системи України 102
- Шаповал А.О., Юрченко С.О.* Сучасний стан ринку пасажирських авіаперевезень в Україні 105
- Шнак О.І.* Сучасна тенденція розвитку біодизельного палива у транспортній галузі 108

Світовий досвід управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів

- Gečienė Jolita, Raišienė Agota Giedrė* The managers' role in social resilience of organization 111
- Комар Р.О., Столярчук Г.В., Татар М.С.* Організаційні механізми забезпечення регіонального управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів 116
- Кузьменко О.М.* Аналіз торгових відносин України та Польщі в розрізі товарів та послуг 118
- Mazorenko O.V.* Ways of exporting goods in the world 121
- Voronchykhina M., Shcherbak S., Stoliarchuk H.* European experience in the organization of leasing operations with fixed assets and prospects of Ukraine 124

Правове забезпечення управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів

- Татар М.С., Бабушкін О.А.* Нормативно-правове регулювання процесу ресурсного забезпечення підприємств 127

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ, МЕХАНІЗМИ ТА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

БЮДЖЕТУВАННЯ: ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

*І.С. Андрущенко, Харківський державний університет
харчування та торгівлі, доцент кафедри фінансів, аналізу та
страхування, к. е. н.*

Підґрунтям всієї системи бюджетного управління є бюджетна структура, яка визначає архітектуру бюджетної системи підприємства. Розробка архітектури передбачає постановку таких ключових завдань:

1. Визначення переліку господарських операцій. Перш за все, для формування бюджетної структури необхідно визначитись із переліком господарських операцій (процесів), які виконуються на підприємстві. Базовий їх перелік визначається відповідно до того, до виникнення якого показника вони призводять: доходи, витрати, собівартість, рух грошових коштів, рух та залишки ТМЦ. На підставі цього переліку операції групують відповідно до виробничого циклу і будують послідовність складання бюджетів.

2. Визначення мети бюджетування. Цілями при бюджетуванні окремих об'єктів визначають: оптимізацію ресурсів, ефективність використання ресурсів, контроль за витрачанням ресурсів, забезпечення наявності ресурсів на певний період у певному обсязі (в тому числі фінансових), досягнення планового рівня рентабельності, ліквідності, платоспроможності, стійкості, визначення планових фінансових результатів за видами діяльності, оптимізація розподілу виплат у часі відповідно до зобов'язальних потреб, моніторинг впливу різних чинників на збалансованість показників тощо.

3. Окреслення кола учасників процесу бюджетування. Під час процесу бюджетування задіяна велика кількість персоналу, незалежно від того, створюється окремий відділ з бюджетування чи ні (коли функції покладаються на відповідних працівників). Тому,

до кожного учасника має бути визначено і доведено його задачі й цілі, та які дії він має виконувати для їх досягнення. Учасниками процесу бюджетування на підприємстві є:

- керівники: затвердження бюджету та участь в аналізі й коригуванні;

- керівники ЦФВ: перевірка та уточнення сценаріїв бюджетів, обґрунтовують відхилення, приймають участь в коригуванні показників, реалізують виконання бюджетів, складають заявки, інтерпретують аналітичні звіти;

- економічний відділ: готують базовий варіант бюджетів, виявлення відхилень під час аналізу, готують та/або інтерпретують аналітичні звіти;

- фінансовий відділ: готують базовий варіант фінансових бюджетів;

- бухгалтерія: вводить фактичні дані в облікову систему;

- IT-відділ: забезпечує обробку й зберігання даних;

- відділ маркетингу: пропонує сценарії бюджетів;

- виробничі підрозділи: передають фактичну інформацію для обробки.

Подана система є базовою й узагальненою, оскільки на вибір учасників впливають такі чинники як: організаційна структура, обсяги діяльності підприємства, наявність чи відсутність окремих відділів та/або фахівців певної спеціалізації, цілі бюджетування тощо. За кожним учасником має бути чітко визначено функціональні обов'язки стосовно бюджетування та напрямки мотивації (там, де це є можливим).

4. Визначення об'єктів бюджетування. Передусім, головним об'єктом бюджетування є саме підприємство, включаючи його відокремлені структурні підрозділи. В середині кожного суб'єкта господарювання об'єктами бюджетування виступають бізнес-процеси (вид та/або набір господарських операцій). Об'єкти бюджетування визначаються його метою. Об'єктом можуть виступати проекти, які, як передбачається мають забезпечити отримання прибутку та центри фінансової відповідальності (окремі, групи або всі підрозділи).

5. Вибір видів і переліку бюджетів. Оскільки існує значна кількість видів бюджетів, на підприємстві варто дотримуватись

певної бюджетної структури, в основу якої мають бути покладені такі сторони господарської діяльності:

- організація виробництва (узагальнюючим показником є прибуток, який формується в системі бюджетів доходів і витрат);

- регулювання грошових потоків, де ефективність визначається через наявність дебетових сальдо на поточному рахунку та у касі в певний момент часу в потрібній сумі, що регламентується бюджетом руху грошових коштів;

- додаткове фінансування у разі виробничої необхідності при дотриманні умов забезпечення фінансової стійкості та ліквідності, визначених на підставі показників балансу.

6. Вибір показників за кожним видом бюджету. Формування бюджетної структури на підприємстві передбачає проведення обґрунтування і вибір бюджетних показників. Проекціями структури підприємства на етапі формування бюджетної структури можуть бути: проєкція господарських операцій, проєкція функціональних бюджетів на статті, проєкція центів фінансової відповідальності.

7. Встановлення форматів бюджетів. Регламентація процесу бюджетування включає визначення формату подання інформації. Формати бюджетів мають бути затверджені. Варто розробити такий табличний формат, який забезпечить здійснення бюджетування за вартісним і натуральним виразом, що уможливить одночасне формування взаємопов'язаних бюджетів в розрізі ЦФО. Це може бути і єдиний формат, особливо за умов передачі документа в паперовому вигляді від однієї особи до іншої для його заповнення.

Список використаних джерел:

1. Головка О. Г. Особливості бюджетування витрат на підприємстві / О. Г. Головка, Т. В. Косенко, О. С. Погорелов // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва: збірник наукових праць. – 2017. – № 3(18). – Том 1. – С. 36-41.
2. Чумак О. В., Андрющенко І. С. Управління витратами в інформаційно-аналітичній системі підприємств ресторанного господарства: монографія / О. В. Чумак, І. С. Андрющенко – Харків : Видавець Іванченко І.С., 2016. – 268 с.

FORMATION AND USE THE POTENTIAL OF TRADE ENTERPRISES

M. Bezpartochnyi, *National Aerospace University named after N. Zhukovsky “Kharkiv Aviation Institute”, Doctor of Economics, Professor at the Department of Economics and Marketing, Professor at the Higher School of Social and Economic*
P. Jarosz, *Higher School of Social and Economic, Dr. Inz., Vice-Rector for University Development*

Formation and use the potential of trade enterprises requires the search for internal sources for ensuring the effective use of the entity's commodity, technology, labor, and financial resources. In modern conditions, an important aspect of the activity of trade enterprises is the need to evaluate potential elements due to increased trade efficiency, increased competition in the field of trade, the active expansion of foreign trade enterprises in Ukraine's retail market, and the reduction of retail trade volumes, decrease in purchasing power consumers, which are the consequences of the economic downturn and financial-credit crisis. The potential of trade enterprise is defined as the ability of an entity to form all kinds of economic resources that it can own or attract from the outside and the ability to effectively use them in their own activities in order to meet the needs of consumers and maximize profits, increasing their value in the long run.

Trade enterprises, in order to strengthen their own potential, resort to various organizational-economic measures aimed at increasing the volume of sales of goods, improving the structure of the product range, optimizing the costs of circulation, improving the efficiency of the technical-technological base and trading and operating personnel, improving the quality of service, expansion the geography of activity, the introduction of advanced technologies in trade in goods, etc.

The economic situation in the trade area of Ukraine is characterized by an increase in volumes of wholesale and retail trade turnover; the growth of the number of national and retail chains of different formats (supermarkets, hypermarkets, discounters); the development of the regional structure of trade enterprises; an increase in the volume of construction of commercial real estate for the functioning of trade enterprises; development of retail infrastructure; an increase in the volume of lending by financial institutions of trade enterprises in order to expand the network, replenish working assets for the formation of

stocks, improve supply and sales activities and expand warehouse networks with the creation of logistics centres that meet modern requirements, etc. But the formation the potential of trade enterprises and the effective use of it was actively influenced by the global financial crisis, which encompassed all without exception the national economy. At the current stage, the problems of trade enterprises in Ukraine caused by the financial crisis include: reduction or suspension of investment projects for expansion of regional networks, growth of payables to producers and suppliers for the goods supplied, lack of opportunities for lending economic operations, reduction of the number of sales staff, change in the cost of rent and freight forwarding services, etc. In addition, consumers' solvent demand tends to decrease, which encourages traders to resort to organizational and economic measures to keep existing customers through lower profitability, the use of a marketing toolkit to create consumer loyalty and reduce individual items of expenses, however inflationary processes in the country's economy lead to an increase in prices in the retail trade network.

Successful implementation of any economic operation mainly depends on increasing the efficiency of using the accumulated potential of the trade enterprise as a whole, as well as its elements – labor resources, fixed assets, capital investments, and organization of the trade process and, to a large extent, from solvent demand.

Formation and improvement of structure the potential should be made taking into account the multifunctional orientation, the variability of this category. Potential – a category dynamic, that is, it constantly changes, develops and improves, and therefore its system analysis must precede the elaboration of a detailed classification of its types.

Accordingly, an economic mechanism for the formation and efficient use the potential of trade enterprises involves the study of its main elements, namely: fixed assets of trade, commodity resources, labor resources, financial resources. Each of them is characterized by common features for all spheres, as well as factors which are characteristic only to the enterprises of retail trade.

Characteristic features of fixed assets in trade are the high significance of the size, status and location of the passive part (trading and warehouse space) for the formation of the final results; use of the active part for the most part to create comfortable working conditions and quality of service and to a lesser extent to influence the subject of labor (goods); the limited use of machines and mechanisms to improve the efficiency of labor operations and operations personnel, etc.

Commodity resources, quantitatively represented at the enterprise commodity stocks, have the following industry features: a high degree of dependence of sizes and assortment on the demand of the population, the high degree of influence of the availability of inventories on the performance indicators of the enterprise, the influence of properties and characteristics of the product itself on the size of the stock, etc.

Specific features of labor resources when using them in trade are: a high proportion of labor operations directly related to customer service, which requires direct contact with them; a high share of labor costs in the total costs of enterprises; limiting the possibilities of narrow professional and technological division of labor; high dependence of labor productivity on the intensity of flow of customers, etc.

The specificity of trade activity is also reflected in the peculiarities of the formation of assets and the functioning of the capital of trade enterprises. In modern conditions, the formation of capital takes place precisely at the expense of its concentration of the sphere of industry and investment resources. Most large retailers have foreign-owned capital represented by a foreign retailer with a well-known name. Large national retailers tend to integrate or sell to a foreign investor, especially in conditions of financial instability in the state.

In addition, trade enterprises have some specific resources. The main orientation of trading activity for sales, the volume of which depends not only on resource provision, but mainly on its compliance with consumer demand, allows one of such resources to determine the location of the enterprise. Therefore, this resource, like any other, has cost and consumer value is incoming (at the moment of creation of the enterprise) and significantly influences the results of trade-technological processes.

Trade-technological processes are largely due to the level of development of scientific and technical potential. A significant number of authors interpret the scientific-technical potential as a combination of different types of resources that determine the effectiveness of the functioning of the scientific system, and as a consequence, increase the rate of economic growth.

Thus, structure the potential of enterprise is represented by its various types, which characterize the level of its influence on the efficiency of economic activity. It is proposed to consider the main types of potentials in close relationship with the purpose of increasing the efficiency of economic activity of the enterprise. The trade enterprise also has different types of potential that form its economic basis and

allow for effective trading activities. In today's environment, attention is focused on the use of innovative and informational potential in the activities of trade enterprises, which allow navigating in the market situation and making effective management decisions.

References:

1. Bezpartochnyi M. Methodological tools for assessing suppliers of trade enterprises. Formation strategy of economic structures: the *tools and practices: [Collective monograph]* / edited by A. Berezin, M. Bezpartochnyi. Riga: «Landmark» SIA, 2016. P. 110–120.
2. Брітченко І.Г. Маркетинг у банках: навч. посіб. /Брітченко І.Г., Белявцев М.І., Тягунова Н.М.// Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2008. - 345 с.
3. Bezpartochnyi M., Živitere M., Riashchenko V. Modern vision of effective functioning and development of tourist enterprises. *Mechanisms and models of development of entities tourist business: collective monograph* / edited by A. Berezin, M. Bezpartochnyi. ISMA University. Riga: «Landmark» SIA, 2016. P. 8–14.
4. Брітченко І.Г., Момот О.М., Сасенко В.Г. Економічні проблеми розвитку підприємницької функції в секторах економіки національного господарства / під наук ред. проф. Брітченко І.Г. – Донецьк-Полтава: ООО «Техсервіс», 2012. – 640с.
5. Мікловда В.П., Брітченко І.Г., Кубіній Н.Ю., Дідович Ю.О. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення. - Полтава: ПУЕТ, 2013. - 240 с.
6. Bezpartochnyi M., Živitere M., Riashchenko V. The modern concept of operation and development of retail. *Innovative approaches in the management of competitiveness of businesses: collective monograph* / edited by A. Berezin, M. Bezpartochnyi. ISMA University. Riga: «Landmark» SIA, 2016. Vol. 2. P. 8–14.
7. Брітченко І.Г. Маркетинг менеджмент: новые решения / АА Шубин, РК Перепелиця, ГИ Брітченко. - Донецк: ДонНУЕТ им. М. Туган-Барановского, 2007. - 326 с.
8. Bezpartochnyi M., Živitere M., Riashchenko V. Use of cluster analysis to ensure the effective functioning and development of retail. *Innovative approaches in the management of competitiveness of businesses: collective monograph* / edited by A. Berezin, M. Bezpartochnyi, in 2 vol. ISMA University. Riga: «Landmark» SIA, 2016. Vol. 2. P. 51–55.

9. Брітченко І.Г. Переваги застосування нових кредитних технологій // Схід. – № 3 (53). – 2003. – С. 55–58.
10. Bezpartochnyi M. European model of consumer protection. *Legal mechanisms to ensure the activities of economic entities: collective monograph*. ISMA University. Riga: «Landmark» SIA, 2016. P. 50–65.
11. Брітченко І.Г., Князевич А.О. Контролінг: навч. посіб. // І.Г. Брітченко, А.О. Князевич. - Рівне: Волинські обереги, 2015. – 280 с.
12. Князевич А.О. Кластерний підхід до створення інноваційної інфраструктури країни / А.О. Князевич, І.Г. Брітченко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – Серія «Економіка». – Вип. 2(4). – Ч. 2. – 2015. – С. 24-28.
13. Bezpartochnyi M., Živitere M., Riashchenko V. Management and strategies of financial activities of trade enterprises. *Organizational and economic mechanisms of development of the financial system: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi*. ISMA University. Riga: «Landmark» SIA, 2016. P. 101–117
14. Брітченко І.Г. Концепція виробничого менеджменту підприємства // Зб. наукових праць “Торгівля і ринок України”. – Випуск 12. – Том II. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2001. – С. 31-36.
15. Bezpartochnyi M., Živitere M., Riashchenko V. Specific features of personnel management system of trade enterprises. *Theoretical, methodological and practical foundations of human resources management: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi*. ISMA University. Riga: «Landmark» SIA, 2016. P. 10–18.
16. Брітченко І.Г. Формування системи державного управління інвестиційним процесом як головна передумова економічного зростання в Україні / Брітченко І.Г., Кужелев М.А. // Вестник ДонГУЭТ- №12 - Донецк: ДонГУЭТ, 2001.- С. 15-22.
17. Bezpartochnyi M., Živitere M., Riashchenko V. Creating a marketing strategy on agriculture market. *Formation of modern social, economic and organizational mechanisms development of entities agrarian business: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi*. ISMA University. Riga: «Landmark» SIA, 2017. P. 52–68.
18. Брітченко І.Г. Вплив малого бізнесу на регіональний розвиток // Науковий вісник ПУЕТ. - № 4 (43) / 2010 – Полтава: ПУСКУ, 2010. – С. 15 - 19.
19. Bezpartochnyi M., Živitere M., Riashchenko V. Organizational and legal aspects of free trade zone between Ukraine and the European Union // *Transformation of international economic relations: modern*

challenges, risks, opportunities and prospects: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi. ISMA University. Riga: «Landmark» SIA, 2017. Vol. 1. P. 176–186.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

О.А. Гарват, *Хмельницький національний університет, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці, к. е. н., доцент*

Система управління персоналом у кожного підприємства є унікальною, оскільки сформована з урахуванням специфіки його діяльності, масштабів операційної діяльності, територіального розміщення, галузевої приналежності, місії та стратегії підприємства. Ці особливості висувають вимоги до чисельності персоналу, його освітньої, професійно-кваліфікаційної, статевої та вікової структури й обумовлюють вимоги до процедур добору, розміщення й використання кадрів.

Метою аналізу системи управління персоналом є виявлення внутрішніх резервів економії робочої сили у зв'язку з більш раціональною розстановкою працівників, їх завантаженням і використанням відповідно до отриманої професії, спеціальності і кваліфікації. Основними завданнями проведення аналізу чисельності і складу працівників є: дослідження чисельності і складу за статтю, віком, спеціальністю, кваліфікацією; встановлення ступеня забезпеченості підприємств кадрами; перевірка даних про використання робочого часу; вивчення форм, динаміки і причин руху працівників; розробка заходів, що спрямовані на поліпшення забезпеченості підприємства кадрами, вдосконалення їх структури і використання. Визначення ефективності системи управління включає аналіз: управлінського потенціалу; витрат на управління; характеру управлінської праці; ефективності діяльності людей в процесі роботи організації, реалізації інтересів, досягнення окремих цілей. Для оцінки ефективності управління використовують трудові, вартісні, інформаційні, технічні (технологічні) показники. У теорії управління персоналом прийнято розрізняти такі види

ефективності: організаційну, економічну; соціальну. В основі забезпечення організаційної ефективності системи управління персоналом є раціональна наукова організація праці на підприємстві, оптимальне поєднання предметів праці із засобами праці, раціональне проектування трудових процесів, створення оптимальної кількості робочих місць, досягнення відповідності між професійно-кваліфікаційним рівнем працівника і складністю робіт, що виконується за робочим місцем. Складний комунікативний процес є формою управління персоналом, його зовнішнім проявом. Як правило, побудова комунікаційних процесів на підприємстві є чітко регламентованою та має ієрархічну будову «згори донизу». Тому, особливу увагу, слід приділити організаційній комунікації. Досягнення соціальної ефективності можливе на основі інноваційних підходів до створення привабливих умов праці, управління соціальним розвитком персоналу, управлінням соціально-трудова відносин, наприклад, шляхом запровадження проєктів корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві. Передумовою досягнення економічної ефективності є досягнення організаційної ефективності. Ключовим параметром, що забезпечує досягнення економічної ефективності системи управління персоналом – це зростання рівня продуктивності праці. Узагальнюючим показником, що характеризує ефективність затрат живої праці є її продуктивність. Показник продуктивності праці визначається значеннями часткових взаємно обернених величин трудомісткості та виробітку. Слід зазначити, що на даний час не існує єдиного підходу до визначення ефективності системи управління персоналом. Найбільш поширеною є думка, що ефективність менеджменту персоналу слід розуміти як характеристику якості, корисності управління людськими ресурсами на підприємстві; як здатність забезпечувати потрібний ефект у вигляді економічної вигоди для підприємства, удосконалення організації виробництва, праці та соціальної вигоди для працівників [1]. Проте таке трактування має описовий характер і не дає конкретики щодо можливості обрахунку її величини у чисельному чи відсотковому вираженні. Загальновідомо, що «ефект» – це результат, наслідок яких-небудь причин, сил, дій, заходів. «Ефективність» – це здатність забезпечувати ефект у короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі. Визначається величина досягнутого ефекту шляхом співставлення величини одержаного результату до понесених витрат, зокрема на

функціонування системи управління персоналом. Результати дослідження наукової літератури показали, що важливою інформацією для оцінювання ефективності управління персоналом є такі показники: виконання плану з обсягу товарної продукції; виконання плану з обсягу реалізованої продукції; виконання плану щодо суми доходу від реалізації продукції; виконання плану з прибутку; рентабельність товарної продукції; рентабельність витрат на персонал; індекс доходності; рентабельність інвестицій.

Однак, запропоновані вище підходи дозволяють лише опосередковано оцінити ефективність системи загального управління підприємством і не дають можливості оцінити ефективність використовуваної системи управління персоналом, а також сальдо й динаміку від змін цієї системи. Пропонуємо для розрахунку величини ефективності системи управління персоналом застосовувати такі узагальнюючі показники: скорочення тривалості технологічного процесу; зростання обсягів виробництва продукції (надання послуг); зростання обсягів реалізації продукції; зростання рівня продуктивності праці; зменшення витрат за рахунок оптимізації організаційної структури управління підприємством тощо. Під витратами на систему управління персоналом будемо приймати фактичні витрати роботодавців на персонал, зокрема: пряма оплата; оплата за невідпрацьований час; премії та нерегулярні виплати; заробітна плата в натуральній формі, пільги, послуги, допомоги в натуральній і грошовій формах; витрати на оплату житла працівників; витрати на соціальне забезпечення; витрати на професійне навчання; витрати на утримання громадських служб й інші.

Таким чином, запропонований підхід до аналізу системи управління персоналом забезпечуватиме її ефективність у перспективі.

Список використаних джерел:

1. Менеджмент персоналу : навч. посібник / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ; за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – Київ : КНЕУ, 2004. – 398 с.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

А.В. Гладка, аспірант кафедри економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М.Є.Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

І.О. Давидова, д.е.н., професор, професор економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М.Є.Жуковського «Харківський авіаційний інститут» - науковий керівник

Диверсифікація останнім часом в економіці має широке поширення і тому вона все частіше використовується в практиці вітчизняних бізнес-організацій. Завдяки одночасному розвитку кількох напрямків діяльності, бізнес-компаніям нерідко вдається уникнути відкритої конкуренції і проявити здібності в раціональному використанні і розподілі своїх ресурсів, дозволяє уникнути зайвої фокусування зусиль на одному напрямку роботи компанії.[1]

Стратегія диверсифікації може принести явні переваги для фірми і підвищити стабільність бізнесу, але вимагає докладної оцінки внутрішніх ресурсів компанії, факторів навколишнього середовища та глибокого знання ринкових тенденцій.

Головною метою для всіх напрямів диверсифікації є: можливість консолідувати інвестиційні ресурси; зниження ризиків невизначеності зовнішнього середовища; прагнення забезпечити соціальну і економічну стабільність, виживаність, запобігання кризи, зберегти регіональні галузеві комплекси; більш повне використання всіх видів ресурсів; отримання синергетичного ефекту за рахунок росту ринкового потенціалу; зниження транзакційних витрат; особисті мотиви менеджерів; поліпшення ділового іміджу.[2]

На перший погляд може здатися, що диверсифікація - це завжди правильне рішення, яке має під собою виключно плюси. Плюсів у неї дійсно багато:

- надає широкий вибір продуктів, послуг, активів, тобто, інвестору легше зробити вибір, на що йому орієнтуватися в більшій мірі;
- допомагає підвищити рівень стійкості в конкурентному

середовищі;

- вдається захистити свій капітал від наслідків кризових явищ;
- дозволяє ефективно використовувати кошти фізичними особами і компаніями;
- виключає негативний розвиток подій для всього пакета активів.[3]

З іншого боку, не можна не скасувати і мінуси цього явища, з якими стикається підприємство, що зважилося на розширення:

- потрібні істотні фінансові вливання, так як стратегічний успіх можливий тільки у великих масштабах;
- необхідний досвід і знання в тих галузях, де ви збираєтеся працювати. Наприклад, ви можете чудово розбиратися в акціях і облігаціях, але покупка нерухомості, як додаткового активу, вимагає певної підготовки;
- перспективи помітні тільки в довгостроковому періоді - тобто, оцінити їх вдасться лише через час.

Але, незважаючи, на переваги і недоліки диверсифікації, кожне підприємство повинно вирішити, до якої міри йому доцільно диверсифікувати своє виробництво. При цьому потрібно враховувати стан зовнішнього середовища (стабільна або нестабільна економіка, кон'юнктура ринку, платоспроможність населення і т.д.), а також розміри підприємства і фактичний фінансовий стан. [4] Очевидно, що великі за розміром підприємства мають набагато більше можливостей для диверсифікації, так як їх можливості і ресурси більш значні і дозволяють їм розвивати нові для них області з раціональної концентрацією виробництва, тим самим усуваючи або істотно згладжуючи відмінності між диверсифікацією і концентрацією, досягаючи при цьому кращих результатів господарювання. [5] Також такі підприємства мають більше фінансових ресурсів для створення нових виробництв, що суттєво зменшує потребу в позикових коштах, а, отже, і скорочує витрати на їх залучення і навпаки, малі підприємства з низьким рівнем концентрації виробництва не в змозі розвивати багато галузей, а тому вони повинні більше тяжіти до концентрації.

Список використаних джерел:

1. Шабалтун М.І., Леманова П.В. Значимість стратегії

диверсифікації в умовах конкуренції. Міжнародний студентський науковий вісник. 2016. №4. С. 459-461. – URL: https://www.eduherald.ru/pdf/2016/2016_4_4.pdf (дата звернення 23.04.2019)

2. Гурков, І. Б. Стратегія і структура корпорації: навч. посібник / І. Б. Гурков. - Москва: Справа, 2014. - 320 с.

3. Диверсифікація це простими словами: приклади типи і види [Електронний ресурс]. – URL: <https://goldengalaxy.ru/terminy/chto-takoe-diversifikatsiya-prostymi-slovami>

4. Дьоміна Н. В., Чистова М. В. Можливості використання диверсифікації на сучасних підприємствах. Науково-методичний електронний журнал «Концепт». 2015. Т. 8. С. 56–60. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/65012.htm> (дата звернення 22.04.2019)

5. Салогуб А.М. Інтелектуальний капітал як детермінують фактор розвитку інноваційної економіки. Наукові проблеми гуманітарних досліджень. 2012. № 2. С. 232-243. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=17697399> (дата звернення 21.04.2019)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Т.С. Замарайкіна, *Первомайська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, студентка 4-го курсу, спеціальність «Облік і оподаткування»*

О.В. Замарайкін, *Первомайська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, студент 4-го курсу, спеціальність «Теплоенергетика»*

І.О. Жувагіна, *Первомайська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, декан інженерно-економічного факультету, доцент кафедри економіки та організації виробництва, к.е.н., доцент – науковий керівник*

В існуючих умовах обмеженості ресурсів успішний результат діяльності будь-яких суб'єктів господарювання залежить від здатності раціонально використовувати існуючі ресурси, від вміння ефективно управляти їх ресурсним потенціалом.

Саме тому, питання дослідження особливостей управління

ресурсним потенціалом та пошуку шляхів підвищення ефективності цього управління для забезпечення сталого розвитку є досить актуальним. Наукова спільнота України [1-5] щорік напрацьовує пропозиції щодо ефективного та раціонального використання ресурсів, що створюють умови для активізації та забезпечення їх сталого розвитку та конкурентоспроможності. Науковий інтерес до проблем вивчення ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання пов'язаний з необхідністю оцінки можливостей забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання, оптимального та ефективного використання наявних ресурсів і перспектив їх ефективного використання. Дослідженню різноманітних аспектів ресурсного потенціалу як об'єкту управління, особливостям його оцінювання та управління присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів. Проте аналіз існуючих наукових розробок свідчить про необхідність більш глибокого дослідження питань удосконалення управління ресурсним потенціалом підприємства з метою створення умов сталого довгострокового розвитку, підвищення його конкурентоспроможності та ефективності функціонування.

Слід зазначити, що ресурсний потенціал характеризує сукупність запасів і насамперед пов'язаний із характеристикою джерел ресурсів [2]. На наш погляд, достатньо детально та повно сутність, елементний склад та класифікація ресурсного потенціалу підприємства надано у роботі Волошина Л. [3] та Краснокутської Н. [4], але вважаємо, що в контексті забезпечення сталого розвитку підприємств в Україні дуже важливо при визначенні елементного складу ресурсного потенціалу підприємства виділяти екологічну та соціальну складову (рис. 1).

Такий підхід дозволяє у подальшому додатково зосередитись на відповідних заходах управління по основним напрямам, а саме на формуванні і розробці системи екологічно та соціально спрямованого управління, що дозволить підприємству системно управляти всіма складовими ресурсного потенціалу з метою реалізації програми сталого розвитку та підвищення ефективності використання ресурсів (раціонального природокористування).

Проведений аналіз сутності і специфіки складу ресурсного потенціалу підприємства в Україні дозволяє визначити його основні елементи (кадровий потенціал), а також матеріальний, фінансовий та інформаційний потенціали).



Рис. 1. Елементний склад ресурсного потенціалу підприємства [3; 4]

Основні напрями аналізу стану ресурсного потенціалу дозволяють за окремими визначеними проблемними зонами надалі сформувані заходи управління за усіма елементами загального ресурсного потенціалу підприємства, обґрунтувати стратегію розвитку, прийняти управлінські рішення забезпечення конкурентоспроможності на ринку та загальної сталості розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Богацька Н. Ресурсний потенціал підприємства: сутність та стратегія використання / Н. Богацька, О. Ковальчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/10_98032.doc.htm.
2. Сіваєв Б. Економічна сутність ресурсного потенціалу підприємства / Б. Сіваєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/sivaev-bo-ekonomichna-sutist-resursnogo-potentsialu-pidpriemstva>.
3. Волошин Л. Використання інноваційних ресурсів в Україні: проблеми та шляхи їх усунення / Л. Волошин // Наукові записки.

Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 15. – С. 145–151.

4. Краснокутська Н. Дефініція поняття – потенціал підприємства в контексті розвитку мікроекономічної теорії / Н. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54–64.

5. Іваннікова Н. Дослідження ресурсного потенціалу підприємства житлово-комунального господарства / Н. Іваннікова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – Вип. 3. – С. 154–158. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/3_2015ua/37.pdf.

ФАКТОРИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗИ РЕГІОНУ

О.Є. Кононова, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства

Виробнича система, яка представлена галузями матеріального виробництва, є основою регіональної економіки. Головне місце у виробничій системі регіону займають галузі спеціалізації, що визначають економічну структуру, внутрішні і зовнішні зв'язки регіону, а також групи підприємств, що працюють на задоволення внутрішніх потреб регіону, його населення і є фондообразуючими і життєзабезпечуючими. Важливу роль в розвиток регіону відіграє будівельна галузь, яка являє собою сукупність будівельних підприємств, зайнятих спорудою пасивної частини об'єктів основних фондів - об'єктів капітальних вкладень. Специфіка будівництва і його організація свідчать про те, що в будівництві відсутня організаційно-оформлена галузь в звичному її розумінні. Тому можна розглядати її в будівництві у вигляді будівельного комплексу регіону, який є соціально-економічною системою відповідного ієрархічного рівня. Класифікація таких систем, дослідження їх характеристик і факторів, що впливають на динаміку розвитку, сприяє розвитку системи ефективного управління соціально-економічними комплексами.

Процес перетворення економіки регіону супроводжується підвищенням нестабільності загальної соціально-економічної ситуації, господарського середовища, в якому функціонує

будівельний комплекс регіону. Тому аналіз середовища, який розглядається як вихідний процес стратегічного управління системою, забезпечує основу для визначення системної функції і цілей комплексу, визначення стратегій його розвитку, що дозволяють реалізувати поставлені цілі. Перш за все, аналіз передбачає дослідження стану економіки регіону (країни), як макросередовище, і оцінку його впливу на динаміку розвитку соціально - економічного комплексу. Аналіз внутрішнього середовища дозволяє виявити проблеми і можливості економічного, ресурсного потенціалу комплексу, на які він може спиратися в процесі реалізації обраної стратегії розвитку і досягнення її цілей. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища дозволяє виявити витoki проблемних ситуацій, пов'язаних з оцінкою перспектив розвитку будівельного комплексу регіону, обумовлених численними факторами правового, економічного, фінансового, соціального, екологічного характеру. Загально прийнято виділяти при оцінці і аналізі зовнішнього середовища такі чинники розвитку господарського комплексу як економічні, конкурентні, ринкові, політичні, технологічні, соціальні, міжнародні. Всі перераховані фактори впливають на економіку будівельного комплексу і перебувають в безпосередній взаємодії з факторами його внутрішнього середовища, впливаючи також на розвиток економіки регіону в цілому.

Найбільш істотний вплив на розвиток будівельного комплексу становлять фактори, що визначають економічну політику регіону (інвестиційну, кредитну, податкову, бюджетну тощо), його організаційно-економічну самостійність, які в сукупності виражають загальну концепцію реформування економіки.

У тісному взаємозв'язку з перерахованими факторами знаходяться фактори, що визначають формування, єдність і цілісність організаційно правового та економічного механізму, єдиного ринкового простору, що забезпечує необхідні загальні умови розвитку регіону, його галузей і виробничих комплексів. Інтереси соціально-економічної системи вимагають стабільності політичної обстановки, пов'язаності економічного розвитку національної економіки в цілому (темпи інфляції, рівень зайнятості населення, рівень соціальної захищеності працівників, податкові ставки, ділова активність та ін.).

Існує тісний взаємозв'язок факторів зовнішнього середовища і сукупності проблемних ситуацій, що погіршують економічні

показники функціонування і розвитку будівельного комплексу регіону. Проблемні ситуації можна поділити на: інституційні, виробничо економічні, соціальні, екологічні та фінансові. Для кожного конкретного регіону проблемні ситуації можуть відрізнятися, що залежить від особливостей регіонального розвитку, рівня управління економічними і соціальними процесами, застосування інноваційних методів стратегічного управління регіональними процесами, що роблять значний вплив на розвиток будівельного комплексу регіону. Для регіонів з низьким рівнем економічного розвитку загальними є інституційні проблеми, обумовлені низькою ефективністю управління економічними реформами на державному рівні, що пов'язано з відсутністю цілісної концепції економічних перетворень і розвинутою ринковою і управлінською інфраструктурою в регіоні.

«Депресивні» регіони відрізняє несформованість нових економічних відносин, що свідчить про низький організаційно правовому рівні управління, не здатній забезпечувати розвиток регіонів і їх виробничих комплексів в умовах економічної самостійності і самоврядування.

Особливості функціонування будівельного комплексу зумовлюють необхідність розвитку логічних зв'язків усередині регіону і поза ним, відсутність розвинутої інфраструктури ринку будівельної продукції та послуг.

1. Висока ресурсо-, матеріало- і енергоємність будівельного виробництва, використання матеріалів, що впливають на навколишнє середовище, викликає проблемні ситуації екологічного характеру, ефективний механізм регулювання яких в даний час відсутня. Будівництво, як відомо, відрізняється різноманіттям виробничих зв'язків, тому що в реалізації будівельного проекту беруть участь багато організацій, промислові підприємства, інвестори, замовники, науково дослідні інститути тощо.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

О.С. Лаврук, *Подільський державний аграрно-технічний
університет, доцент кафедри менеджменту, публічного
управління та адміністрування, к.е.н., доцент*

Ю.І. Білик, *Подільський державний аграрно-технічний
університет, асистент кафедри менеджменту, публічного
управління та адміністрування*

В умовах постійних економічних змін аграрним підприємствам слід зосереджувати увагу на поглиблення досліджень в галузі управління ресурсним потенціалом. Ефективне управління ресурсним потенціалом підприємств повинно являти собою гнучку систему, яка пристосована до ринкових умов, виробляє якісну продукцію та забезпечує загальний розвиток підприємства.

Першочерговим етапом в побудові ефективного управління ресурсним потенціалом є встановлення місії, яка відображає призначення підприємства, його роль у суспільстві та забезпечення власних конкретних інтересів. Після встановлення місії необхідно встановити конкретні цілі діяльності. При цьому ефективне управління ресурсним потенціалом повинно бути спрямоване на виконання не тільки основної місії підприємства, але і його цілей, які виходять з його місії.

Вагоме значення у формуванні ефективного управління ресурсним потенціалом має аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ. Зокрема, аналіз зовнішнього середовища має на меті виявити потенційні загрози та можливості, з якими підприємство може зустрітись в майбутньому. Основними з таких факторів є: економічні, політичні, ринкові, фактори технології, конкуренції, міжнародні, соціальні. Результатом такого аналізу може стати перелік майбутніх загроз та можливостей з урахуванням їх значення і ступеня впливу на підприємство.

Після аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ слід сформуванню стратегію розвитку підприємства. Розробка стратегії характеризується як складний процес, в якому повинні брати участь керівники всіх рівнів управління.

Формування стратегії підприємства передбачає орієнтацію на розвиток наявних можливостей підприємства. В основу формування стратегії розвитку підприємства повинна бути

закладена концепція, яка враховувала б особливості діяльності підприємства, його позицію на ринку, стан зовнішнього середовища. Враховуючи сформовану стратегію розвитку діяльності підприємства, наступним етапом є формування структури та складу ресурсного потенціалу, що має на меті забезпечення підприємства ресурсами, їх структуризацію та побудову певних організаційних форм, що забезпечить стабільний розвиток й ефективне їх використання та відтворення.

Процес формування ресурсного потенціалу підприємства є одним із напрямів його стратегії і повинен передбачати створення системи ресурсів таким чином, щоб результат їх взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і операційних цілей діяльності підприємства. Невід'ємною складовою ефективного управління ресурсним потенціалом є проведення моніторингу функціонування процесу управління, що, в свою чергу, дасть можливість контролювати управління і вносити необхідні зміни, доповнення та вдосконалення.

Оцінювання ефективності використання ресурсів є наступним етапом формування системи ефективного управління ресурсним потенціалом. Вона повинна містити певний набір показників та критеріїв для визначення оптимального напрямку управління ресурсами підприємства, що дасть можливість з'ясувати, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як зміни та вдосконалення в процесі управління впливають на ресурсний потенціал. При цьому економічний ефект досягається за рахунок виробництва якісної продукції та отримання прибутку.

Управління ефективністю ресурсного потенціалу необхідно розглядати як допоміжний етап, який повинен містити такі напрями, як якість управління та управління результатами. Якість управління передбачає культуру управління, в межах якого підприємство прагне досягнути поставлених цілей. Управління результатами діяльністю повинно містити сукупність систематичних процедур і підходів, що використовуються для оцінювання результатів діяльності підприємства та зворотного впливу з метою їх покращення.

Кінцевим етапом побудови системи ефективного управління ресурсним потенціалом є контроль. Контроль як важливий та необхідний етап повинен містити застосування системи спостереження і перевірки відповідності використання ресурсів підприємства встановленим стандартам та іншим нормативам,

прийнятим планам, програмам і оперативним управлінським рішенням, а також виявлення допущених відхилень від прийнятих принципів організації та ведення господарства.

Таким чином, забезпечення внутрішньої рухливості та гнучкості підприємства є основою ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства та досягнення його загального економічного розвитку, а сама система ефективного управління ресурсним потенціалом досягається за рахунок реалізації послідовних дій, які здійснюються під час управління.

Список використаних джерел:

1. Бауліна Т.В. Кадровий потенціал як головний фактор управління змінами на підприємстві / Т.В. Бауліна // Економіка і управління. – 2008. – № 1. – С. 67-71.
2. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: монографія / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ, 2007. – 272 с.
3. Кирилов О.Д. Формування ефективної стратегії розвитку підприємства в умовах інвестиційної уразливості / О.Д. Кирилов // Академічний простір. – 2008. – № 12. – С. 244-250.
4. Ковальчук В.Г. Управління економічним потенціалом підприємства / В.Г. Ковальчук, О.С. Лаврук, Ю.І. Білик // Збірник наукових праць ПДАТУ. – Вип. 23. – 2015. – С. 119-126.
5. Лаврук В.В. Управління організаційно-інформаційним забезпеченням розвитку кадрового потенціалу аграрних підприємств / В.В. Лаврук, О.С. Лаврук // Збірник наукових праць ПДАТУ. – Вип. 17. – 2009. – С. 158-164.

ЗНАЧЕННЯ СМАРТИЗАЦІЇ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СОЦІО-ЕКОЛОГО- ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ

І.В.Свида, *Таврійський національний університет імені
В.І.Вернадського, докторант*

На сучасному етапі розвитку загострюються проблеми, пов'язані з нераціональним та неефективним використанням соціо-еколого-економічних ресурсів територій. Економічно розвинені

країни, особливо нові індустріальні країни, з метою економного, але в той же час ефективного використання ресурсів активно займаються плануванням розумних міст. Забезпечити ефективне управління регіонами покликана сфера розумних (смарт) технологій, яка наразі відіграє головну роль у реалізації багатьох ініціатив уряду [1]. У зв'язку з високими темпами розвитку розумних технологій, властивих сьогодні та проникнення їх практично у всі сфери діяльності регіону, слабо розкритим залишається питання впливу смартизації на реалізацію завдань концепції стійкого розвитку. Смарт-технології дозволяють раціональне та ефективне використання обмежених ресурсів територій, таким чином заощаджуючи їх для майбутніх поколінь, що відповідає постулату стійкого розвитку, сформуваного Комісією Брундтланд.

Розумна територія – це концепція, в основі якої лежить територія, що використовує різноманітні смарти задля більш ефективного функціонування та відповідності потребам її жителів [1]. Головна перевага розумного регіону в тому, що завдяки постійному збору інформації та її своєчасному аналізу можна продуктивно використовувати ресурси територій. Це дозволить заощадити кошти та розумно розпорядитися часом, при цьому зменшити негативний вплив на довкілля, поліпшити якість надання послуг та підвищити рівень життя населення, таким чином втілюючи завдання стійкого розвитку. Наприклад, у м. Чжаньцзян (Китай) використання розумних технологій для управління інфраструктурою і ресурсами дозволило скоротити щорічний обсяг вуглецевих викидів на 6700 т і заощадити на паливі 2,7 млн дол. Зокрема, люди мають можливість отримувати на смартфон актуальну інформацію про автобусні маршрути, наявність паркувальних місць та ін. [2]. Місто Іньчуань претендує на звання "найрозумнішого" міста Китаю, яке використовує, крім іншого, рішення для інтелектуального управління вивезенням сміття та водопостачанням [2].

Традиційно довгостроковий розвиток регіонів пов'язувався з доступністю природних ресурсів, наявністю дешевої робочої сили та потужними промисловими підприємствами, тобто кількісними показниками. На даний час регіони потребують більше інтелектуальних ресурсів та креативних підходів до забезпечення ефективного ресурсокористування, що є показником якісного розвитку. Сьогодні функціонування розумних регіонів залежить від

цілого набору датчиків, ідентифікаторів, сенсорів, інструментів для зв'язку, які дозволяють отримувати інформацію із середовища та з мережі, а також комп'ютерів для обробки інформації.

The Future виокремив такі ознаки розумних територій: інтелектуальні системи управління дорожнім рухом (відеонагляд на автошляхах, інформація про стан доріг і затори) та вуличним освітленням (датчики руху, які вмикають світло коли фіксують певні рухи чи присутність людини; світлотехнічні вироби, у яких джерелом світла є світлодіоди, що зменшують використання електроенергії до 80% у порівнянні зі звичайними лампами накалювання); залучення жителів до управління (електронний уряд); розумний будинок (високотехнологічні пристрої в оселі для комфортного проживання людей без шкоди довкіллю); вулична мережа Wi-Fi; розумний громадський транспорт (геолокація); використання сонячних батарей (автономне електропостачання будівель); моніторинг за станом довкілля [2]. На наш погляд, смарт-технології мають стати невід'ємним елементом суспільного життя, а не дивом, притаманним великим містам, тому що стійкий розвиток – це забезпечення високої якості життя не залежно від місця проживання.

Смарт-технології відкривають нові можливості, зокрема:

- у соціальній сфері: телемедицина (дистанційний зв'язок для надання екстреної допомоги); кріплення датчиків постійного онлайн-спостереження за станом здоров'я (скорочує час перебування в лікарні); електронна опція (надсилання результатів аналізів чи консультації з лікарем звільняє від черг); технологізація навально-освітнього та наукового напрямку (вебінари, онлайн курси, інтернет-конференції);

- у економічній сфері - нові можливості для розвитку бізнесу в межах сегменту та на нових ринках; підвищення ефективності виробництва завдяки смартизації виробничих процесів; часткова заміна природних ресурсів;

- в еко-сфері - комплексне відстеження еко-стану територій; електронний облік даних, зокрема картографія й інформація про цінні природні ресурси регіону.

Щоб побудувати розумний регіон необхідно забезпечити платформу для смартизації, що включатиме: розробку відповідного інституціонального забезпечення для впровадження смарт-технологій на рівні регіонів; проведення державних закупівель з пріоритетом на смарт-технології; відпрацювання механізму

провадження смартів у всіх галузях та сферах діяльності регіону; стимулювання створення власних специфічних та сегментарних смартів; налагодження контакту між об'єктами й суб'єктами регіону та оператором мобільних мереж, а також регіональними органами управління для збору і обробки великого масиву інформації; погодження баз даних та координацію усіх дій для комплексних підключень системних пристроїв інтернету речей, що охопить такі сфери життя регіону: безпека, транспорт, соціальні послуги, комунальне господарство, благоустрій тощо.

Смарт-технології у сучасному світі відіграють вирішальну роль в плані життєзабезпечення територій, тому розширення практики впровадження розумних технологій по всій території країни мало б стати одним з пріоритетних завдань стратегії стійкого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Bywalec Cz. Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania. – Warszawa: Wyd. PWN, 2007. – 130 s.
2. Schneider O. Information economy. – Hamburg, PDHi, 2010. - 150 s.

КОНТРОЛІНГ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

О.О. Ходирєва, *Національний технічний університет
«Харківський Політехнічний інститут»*, аспірант кафедри
менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародного
бізнесу

О.В. Маноїленко, *Національний технічний університет
«Харківський Політехнічний інститут»*, д.е.н., професор,
директор Навчально-наукового інституту економіки,
менеджменту та міжнародного бізнесу – науковий керівник

Ресурсний потенціал необхідно розглядати як економічну основу, реальну силу розвитку підприємства, що характеризується системою показників, які відображають не тільки наявні ресурси, а й їхні резерви, які можуть бути використані за певних умов. Ефективність управління ресурсним потенціалом підприємства досягається за умов раціонального його використання для

отримання повного кінцевого результату у вигляді виробництва продукції високої якості.

Управління діяльністю підприємств в сучасних умовах динамічно змінюючогося навколишнього середовища вимагає комплексного вирішення численних проблем, обумовлених як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. Відсутність повної інформації про поточний стан і перспективи розвитку бізнесу ускладнює процес застосування ефективних управлінських рішень. У сучасних умовах процес управління підприємством вимагає комплексного вирішення численних проблем з використанням нових підходів до управління. Ефективне управління ресурсним потенціалом підприємств повинно являти собою гнучку систему, що буде змінюватись, пристосовуватись до ринкових умов, при цьому виробляти якісну продукцію та забезпечувати загальний розвиток підприємства [1].

. Перевага контролінгу полягає у тому, що він забезпечує координуючу та інтегруючу діяльність усієї системи управління в цілому. Головна мета контролінгу полягає в орієнтації процесу управління підприємством на досягнення поставлених цілей. В останні роки концепція контролінгу знаходить все більше визнання як ефективний підхід до управління підприємствами в умовах динамічно змінюючогося зовнішнього середовища. Це в значній частині зумовлюється тим, що основою контролінга є інтеграція різноманітних функцій менеджменту (планування, контролю, аналізу та регулювання), на базі яких формується інформаційно-аналітична система, що дозволяє забезпечити більш швидку адаптацію підприємства до змінюючихся зовнішніх та внутрішніх умов

Контролінг забезпечує підприємству стабільне та довгострокове функціонування. Усі основні процеси проходять в середині системи контролінгу: узгодження, керування, координування та досягнення цілей. Контролінг сприяє раціональному руху інформаційних потоків на підприємстві.

Система управління багатьох українських промислових підприємств характеризується ототожненням управлінського обліку з бухгалтерським обліком і, як наслідок, відсутністю централізованої координації управлінської діяльності, загальної інформаційної системи управління підприємством, прийняття управлінських рішень на підставі даних минулих періодів за відсутністю оперативної інформації. В результаті такої діяльності

фінансове планування та економічний аналіз мають низький рівень якості.

Головна мета контролінгу – орієнтація управлінського процесу на досягнення всіх цілей, що стоять перед підприємством.[2]. Для цього контролінг забезпечує виконання наступних функцій:

- координація управлінської діяльності по досягання цілей підприємства;
- інформаційна та консультаційна підтримка прийняття управлінських рішень;
- створення та забезпечення функціонування загальноінформаційної системи управління підприємством;
- забезпечення раціоналізації управлінського підходу.

Контролінг забезпечує методичну та інструментальну базу для підтримки основних функцій менеджменту: планування, контролю, обліку та аналізу, а також оцінки ситуації для прийняття управлінських рішень. [3]

При впровадженні системи контролінгу на підприємстві він виконує функцію основного постачальника інформації для управління підприємством та охоплює усі області діяльності підприємства (контролінг інвестицій, маркетинговий контролінг, контролінг фінансів, стратегічний контролінг та ін.). Контролінг, перебуваючи на перетині обліку, аналізу, інформаційного забезпечення, контролю і координації, орієнтує зусилля підприємства в напрямку досягнення встановлених цілей. Він пов'язує воедино всі функції управління, інтегрує і координує їх. У той же час контролінг не підміняє собою управління підприємством, а лише переводить його на якісно новий рівень, будучи своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві. Таким чином застосування системи контролінгу на підприємстві забезпечує ефективне функціонування системи управління ресурсами підприємства.

Список використаних джерел

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352
2. Ананькіна Е.А., Данилочкіна С.В., Данилочкіна Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2006, – 279 с.
3. Контроллинг : учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А.

Жевага, Н.Ю. Иванова ; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – 3-е изд., дораб. – М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. – 336 с.

ADDITIONAL QUALIFICATION COMPETENCES AS THE BASIS FOR THE ESTABLISHMENT OF AN EFFECTIVE HUMAN RESOURCES REMUNERATION SYSTEM

N. Khomenko, *National Aerospace University«Kharkiv Aviation Institute», a fourth-year student, specialty "Accounting and Audit"*

H. Stoliarchuk, *National Aerospace University«Kharkiv Aviation Institute», associate professor of finance, Phd in economic science – Scientific supervisor*

Wages are the main source of employee income and the most influential motivational component of labor potential. Therefore, the organization of an effective system of remuneration is one of the most important and complex steps that requires the availability and application of accurate and operational information arrays, which should include components such as staff turnover, loss of working time, category and qualifications of workers, production costs, etc. [4, p.93]. The process of organization of labor remuneration should be aimed at motivating growth in productivity, using the fixed amount of working time. Each business must clearly divide its functional responsibilities between divisions. Improving the organization of accounting for wage transactions at the enterprise should also proceed from the optimization of tariff regulation of wages, such as: improving the application of the tariff system by establishing the ratio of the tariff rate to the level of skills of employees; introducing a flexible form and system of remuneration, including contractual and non-tariff; developing internal tariff conditions for the calculation of wages as a factor for growth before motivation and stimulation at enterprises; improving the motivational mechanism of salary regulation; justification the choice of an effective form and system of remuneration and consolidate it in the provisions on accounting policies; regulation the procedure for calculating wages in accordance with the rules of a collective agreement [2, p. 45].

Management of enterprises requires the development of additional motivation of staff to achieve their goals. That is why it is proposed to

develop a system of remuneration at enterprises that would have a certain variable wage in the structure, which would depend directly on the productivity of labor [5, p. 324].

- The variable wages should depend on:
- For seniority of pedagogical and scientific-pedagogical work;
- Qualification level - for drivers of the second class - 10%; first class - 25% of the established tariff rate for the time worked;
- Knowledge and use of foreign languages: one European - at the rate of 10% of the official salary (tariff rate); one East, Finno-Ugric or African - 15% of the official salary (tariff rate); two or more languages - 25% of the official salary (tariff rate);
- Competencies that the employee has mastered and, most importantly, uses in his direct work (generation of new ideas, ability to work with computer programs, monitoring of changes in legislation) [3, p. 275].

In this way, the formation of an effective human resources remuneration system of the enterprise should be aimed at the development and improvement of both professional and personal skills, which, as a consequence, will affect the development and growth of the enterprise.

References:

1. Business Economics: Teach. manual / L.O Boltyanskaya, L.O. Andreeva, O.I. Lysac. Kherson: OLDIPLUS, 2015. 668 p.
2. 2. Lysilenko O. Accounting for Payments to Employees / O. Lyshilenko // Accounting and Audit. - 2004 - No. 12. - P. 29-30
3. Nikiforenko V.G. Personnel Management: Teaching guide; 2nd edition, corrected and supplemented. Odessa: Atlanta, 2013. -275 p.
4. Potryvayeva N.V. The state and prospect of calculation of payroll calculations: theoretical aspect / N.V. Potryvayeva, I.V. Savchenko // Economic forum. - 2014. - №. 1. - P. 93.
5. Personnel Management: Teaching manual / V.A. Rulev, S.O. Gutkevich, T.L. Mostenskaya. K.: CONDOR, 2012. – 324 p.

МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Т.П. Лозова, *Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса), провідний інженер відділу ринкових механізмів та структур*

О.В. Нікішина, *Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса), завідувач відділу ринкових механізмів та структур, д.е.н., старший науковий співробітник*

Термін «потенціал» походить від латинського слова «potentia», що в перекладі означає сила, потужність та приховані можливості. В економічній теорії немає єдиного статичного визначення поняття «потенціал», учені для розкриття його природи та властивостей використовують різні підходи: ресурсний, організаційний, маркетинговий, стратегічний, процесний, структурний та інші. Логістичний потенціал є невід'ємною складовою ресурсного потенціалу як окремих суб'єктів господарювання (мікрорівень), так і товарного ринку в цілому (макрорівень).

У ході дослідження для розкриття сутності логістичного потенціалу на мікро- та макрорівні пропонуємо використовувати відтворювальний підхід, який орієнтує управління товарорухом на забезпечення розширеного відтворення ресурсів у ланках ринкових логістичних ланцюгів. Логістичний ланцюг товарного ринку представляє собою лінійно упорядковану сукупність пов'язаних ланок з переміщення товарно-матеріальних цінностей (сировина – готова продукція – складування – товарна партія – розподіл – реалізація – споживання), яка реалізує відтворювальну функцію товароруху в ринку. Структура та кількість ланок ланцюга залежить від специфіки процесів відтворення певного товарного ринку. Структурна будова логістичного ланцюга на прикладі ринку плодово-овочевої продукції наведена в праці [1].

Подальша специфікація логістичного потенціалу товарного ринку, на наш погляд, можлива у двох напрямках. Перший пов'язаний із видовим поділом ринкового логістичного потенціалу за ланками ланцюга. Так, логістичний потенціал вітчизняного ринку плодово-ягідної продукції включатиме сукупність логістичних потенціалів його ланок, а саме: постачання матеріальних ресурсів, виробництва продукції, складування й доробки товару, розподілу й реалізації продукції, утилізації та переробки відходів. Другий напрям пов'язаний із виділенням у складі логістичного потенціалу товарного ринку двох складових – ресурсної та підвищення конкурентоспроможності [2].

Враховуючи результати проведеного дослідження, авторське визначення категорії *«логістичний потенціал товарного ринку»* є таким: сукупність ресурсів, управлінських засобів і взаємодій між ними у межах логістичного ланцюга, що мають здатність до забезпечення постійно повторюваного обігу й перетворення товарно-матеріальних цінностей для нарощування доданої вартості у ланках ринкового ланцюга.

Управління логістичним потенціалом доцільно розглядати на рівні окремих суб'єктів та товарного ринку в цілому. Метою логістичного управління на мікрорівні є максимізація прибутку суб'єктів шляхом оптимізації трансформації матеріального потоку, на макрорівні – максимізація доданої вартості ринкових логістичних ланцюгів, а також реалізація економічних інтересів держави, як регулятора процесів товароруку в цих ланцюгах. Управління ринковими ланцюгами вартості передбачає визначення неефективних ланок логістичних ланцюгів, їх впливу на параметри товарного ринку та інструментів його відтворювального розвитку.

В Україні сьогодні 83,7% плодово-ягідної продукції виробляється господарствами населення, які не мають безпосереднього доступу до ланки розподілу й реалізації, що продукує логістичний «розрив» між ланками виробництва, збуту та споживання. При цьому індивідуальні виробники втрачають додану вартість з причини відсутності доступу до сучасної інфраструктури зберігання, пакування, доробки продукції. Відтак, стимулювання державою створення оптових ринків сільськогосподарської продукції (ОРСП) має принципове значення для відтворювального розвитку ринку плодово-ягідної продукції та реалізації його логістичного потенціалу (рис. 2).

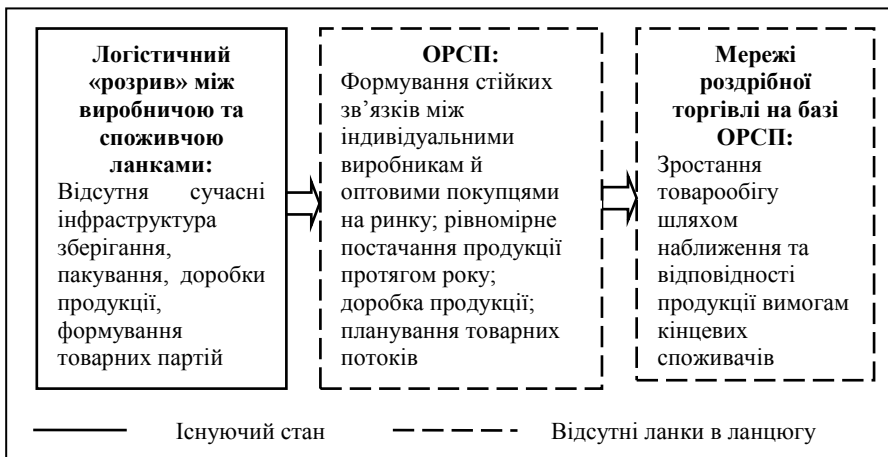


Рис. 2. Формування завершеного ланцюга товароруку плодово-ягідної продукції індивідуальних виробників [розробка авторів]

Створення ОРСП забезпечить формування стійких зв'язків між індивідуальними виробниками й оптовими покупцями на ринку, доробку продукції за мінімальними цінами (не більше 2-3 % від кінцевої вартості товару), що сприятиме нарощуванню доданої вартості первинних виробників та її перерозподілу в виробничу ланку (а не посередницьку). Також мережа ОРСП забезпечить рівномірне постачання продукції споживачам протягом року, що додатково підвищить доходи виробників близько на 30-50%. В умовах динамічного ринку першочергового значення набуває функція планування виробництва та збуту плодово-ягідної продукції, яку повинний виконувати аграрно-маркетинговий центр у складі ОРСП.

Важливим напрямом формування завершеного ланцюга товароруку може стати відкриття оптовими операторами за межами ринків фірмових магазинів роздрібної торгівлі, які будуть розглядатись в якості нерозривної складової ОРСП, що сприятиме формуванню стійких зв'язків між індивідуальними виробниками екологічно чистої продукції та її споживачами, зменшенню товарообігу через непрозорий посередницький канал збуту.

Список використаних джерел:

1. Нікішина О.В. Оцінка показників відповідального споживання й виробництва в Україні у контексті «зеленої» логістики /

О.В.Нікішина, Н.М. Андрєєва, Т.П.Лозова // *Evropský časopis ekonomiky a managementu*. – Issue 1, Vol. 5. – Praha, 2019. – P. 278-287.

2. Нікішина О.В. Формування та розвиток регіональних обслуговуючих кооперативів зернового ринку: інтеграційний підхід: монографія / О.В. Нікішина, Н.О.Бібікова. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень, 2018. – 255 с.

МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

С.Л. Решміділова, *Хмельницький національний університет,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу і торговельного
підприємництва*

В умовах зростаючої конкуренції все більшої актуальності набуває маркетинговий аудит як інструмент дослідження маркетингового середовища підприємств торгівлі.

Такі зарубіжні науковці, як: Ф. Котлер, Г. Армстронг, Г. Ассель, Х.В. Гоєць, Е. Дихтля, Ж.Ж. Ломбен, Х. Хершин здійснили вагомий внесок у вирішення проблем маркетингового аудиту. Серед вітчизняних науковців слід відзначити: Г.Л. Багієва, Л.В. Балабанової, А.В. Балабанець, С.С. Гаркавенко, В.М. Тарасевича, В.В. Холода та інших. Незважаючи на значні напрацювання вчених-економістів, залишається багато питань, які вимагають подальших досліджень у сфері маркетингового аудиту підприємств торгівлі.

Маркетинговий аудит є комплексним аудиторським дослідженням маркетингового середовища підприємства, яке включає оцінку його виробничо-збутової діяльності, а також виявлення проблем і прихованого потенціалу, які перешкоджають досягненню оперативних і стратегічних цілей та отриманню бажаного результату [2, с. 289].

Зростаючі вимоги до управління персоналом обумовлюють необхідність запровадження маркетингового аудиту персоналу, який має за мету забезпечення керівництва повною достовірною інформацією щодо наявності сильних та слабких сторін, можливостей та погроз, резервів підвищення ефективності управління торговельним підприємством та джерел кризових явищ

тощо.

Основною метою аналізу звітності і виконання аудиторської перевірки підприємств торгівлі полягає у виявленні порушень у: застосуванні законодавства держави, витраті коштів на заробітну плату, організації праці, русі кадрів, дотриманні правил охорони і безпеки праці на підприємстві, умов праці, організації робочих місць; виконанні плану за трудовими показниками. Об'єктом аудиту в трудовій сфері є трудовий колектив, персонал підприємства, його діяльність.

Маркетинговий аудит дозволяє переконатися у взаємній відповідності діяльності підприємства з управління персоналом і стратегії його розвитку, а також взаємній відповідності регламентації соціально-трудова відносин і законів, правил, інструкцій і методик, що визначають цю діяльність. За результатами аудиторської перевірки можуть бути визначені напрямки для встановлення чи зміни удосконалення стандартів. Перевірка сприяє кадровим змінам, які поліпшують якісний склад трудових ресурсів, просуванню більш перспективних співробітників і розвитку їхньої творчої активності. Стосовно роботи безпосередньо з кадровими службами підприємства, то тут аудит дозволяє підвищити роль кадрових служб, наблизити їхню діяльність до мети і завдань підприємства, заострити їхню увагу на найважливіших питаннях.

Багатогранність цілей аудиту персоналу дозволяє ставитись до цієї процедури як до складного явища, що заслуговує самостійного вивчення.

Маркетинговий аудит персоналу повинен проводитися періодично за допомогою комплексного аналізу, що припускає вивчення рівня і динаміки будь-якого окремого показника в тісному взаємозв'язку зі змінами рівня і динаміки всіх інших. Найбільш ефективною є перевірка, яка гарантує повну і достовірну інформацію про результати впровадження програм управління і розвитку персоналу, розглядається як внесок у вирішення стратегічних завдань підприємств торгівлі.

Перевірка програми розвитку персоналу, як правило, зосереджена на аналізі функціонування служби управління персоналу. Перевірка передбачає також вивчення організації управління персоналом на підприємстві, включаючи аналіз діяльності управлінського персоналу на різних рівнях управління. Найбільша увага повинна приділятися оцінці ефективності

діяльності служби розвитку персоналу на оперативному рівні в залежності від її впливу на поведінку і ставлення до роботи співробітників і обсягу її послуг менеджерам і службовцям. Сама по собі перевірка дає лише необхідну інформацію про стан справ на підприємстві, яка реального практичного значення може і не мати. Тільки підготовка на її основі програми перетворення соціально-трудових відносин і розробка алгоритмів управлінських рішень з практичних її здійснень можуть реально вплинути на ефективність діяльності підприємств торгівлі.

Здійснення перевірки припускає поділ роботи на кілька етапів: підготовчий, що включає розробку підходів до проведення перевірки; збір інформації; аналіз й обробка інформації; оцінка ефективності аудиторської перевірки.

Для проведення перевірки рекомендується залучати співробітників даного підприємства чи представників інших організацій. Специфічна мета аудиторської перевірки полягає в тому, що вона не тільки визначає, наскільки дотримуються на підприємстві законів, правил й інструкцій, але й одночасно в ході індивідуальних і групових бесід та зустрічей зі співробітниками, аналізу матеріалів анкет і опитувальних листів дає можливість виявити застарілі інструкції і вимоги, що не були вчасно оновлені чи відмінені. Вихід із законотворчою ініціативою у вищі органи і подальше усунення таких обмежень може саме по собі стати джерелом зростання продуктивності праці чи принаймні полегшить і спростить роботу менеджерів і персоналу.

Список використаних джерел:

1. Левітан І.А. Процес маркетингового аудиту діяльності торговельних підприємств / І.А. Левітан // Економіка в умовах сталого розвитку: контекст підприємств, регіонів, країн.- 2013. – С. 213-215.
2. Голяш І.Д. Концепція маркетингового аудиту: проблеми теорії та практики / І.Д. Голяш, Н.Й. Галушка // Журнал європейської економіки. – 2008. – Т. 7, № 3. – С. 289-297.
3. Сичова О.Є. Дослідження підходів до визначення та здійснення маркетингового аудиту на підприємстві / О.Є. Сичова, А.Б. Гур'янов, А.І. Корнієнко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. – С. 430–442.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*А.С. Тельнов, Хмельницький національний університет, д.е.н.,
професор кафедри маркетингу і торговельного підприємництва*

Сучасні підприємства зацікавлені в залученні висококваліфікованого персоналу, для чого необхідним є маркетинг персоналу. Вагомий внесок у розвиток маркетингу персоналу зробили такі науковці, як: Ф. Котлер, Д. Кромптон, Л. Беррі, А. Кібанов, В. Колпаков, Т. Савенкова, В. Савченко, М. Шостак та ін.

Сьогодні маркетинг персоналу є складовою частиною кадрової стратегії підприємства, метою якої є оптимальне використання кадрових ресурсів шляхом створення таких умов, які б сприяли підвищенню ефективності праці, розвитку в кожному співробітнику партнерського і лояльного ставлення до підприємства [1, с. 323].

Оцінювання персоналу підприємства є одним з найважливіших напрямів внутрішнього маркетингу персоналу, визначає потенціал працівників, міру його використання та напрями його нарощення, дозволяє здобути необхідну інформацію для прийняття подальших управлінських рішень. Науково-методичне оцінювання визначає ефективність підбору та розміщення персоналу, виявлення резервів підвищення продуктивності, мотивації, стимулювання, кар'єрного зростання і розвитку працівників підприємства.

Оцінювання персоналу являє собою процес визначення міри відповідності продуктивних якостей працівника, його трудової поведінки та результатів його діяльності певним вимогам підприємства з метою послідовного нагромадження інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Ефективність оцінювання персоналу має велике значення в управлінні підприємством у цілому. Вона є основою для багатьох організаційних процедур: прийом на роботу, звільнення, ротація, формування і раціональне використання кадрового резерву, об'єктивне регулювання заробітної плати, моральне стимулювання, визначення потреби в навчанні перспективних працівників тощо. Без налагодженої та надійної оцінки персоналу можна втратити найкращих працівників, наслідком чого може бути погіршення діяльності підприємства на ринку.

Для оцінювання персоналу застосовуються різні методи. До традиційних належать: рейтинговий метод, метод порівнянь, письмові методи (есе і метод критичних ситуацій), поведінкові рейтингові шкали (BARS), психологічні тести. Дедалі популярнішими стають і нові методи оцінювання персоналу. Ці методи розглядають робочу групу як основну одиницю підприємства, роблять акцент на оцінку працівника його колегами, здатність працювати у групі; оцінка окремого співробітника та робочої групи здійснюється з урахуванням результатів діяльності підприємства; до уваги береться не стільки успішне виконання поточних функцій, скільки здатність до професійного розвитку та освоєння нових професій та навичок.

Так, метод „атестація 360°” передбачає всебічну оцінку співробітника: керівником, своїм колективом, підлеглими і клієнтами. Суть методу „Центр Оцінки” (Assessment Center) полягає у тому, щоб створити багатоаспектні вправи, які моделюють ключові моменти діяльності працівника, якого оцінюють, в яких би виявились наявні у нього особистісно-ділові, професійно значущі якості. Ступінь їх виразності оцінюється спеціалістами, на основі цієї оцінки робиться висновок про міру придатності працівника до даної посади і робочого місця, просування по службі, необхідність індивідуальних психологічних консультацій, психокорекції або соціально-психологічного тренінгу. Формами оцінки за даним методом є: експертна оцінка, розвиваюча оцінка, самооцінка. Метод управління за цілями (МВО) полягає в тому, що підлеглий та його керівник спільно формують цілі співробітника на певний період. Їх повинно бути небагато, і вони повинні узгоджуватися з завданнями діяльності працівника. Після закінчення атестаційного періоду співробітник і його керівник разом оцінюють досягнуте, і за результатами складають перелік завдань на наступний період. Значної уваги привертають:

а) метод „есе” – письмові характеристики підлеглих, які містять перелік пунктів, за якими керівник висловлює свою думку про якість, поведінку та трудові результати працівника;

б) графічна шкала оцінок. Керівники, оцінюючи персонал, наносять значення за кожним критерієм на числову вісь, яка є континуумом точок [2]:

Якість роботи 1 ----- X----10 1 – низький рівень
 Новаторство 1 ---X-----10 10 – високий рівень

З прикладу видно, що рівень якості роботи в певного працівника

ближчий до високого (приблизно 7 балів). Водночас показник „новаторство” знаходиться на низькому рівні (3 бали).

в) ранжування має безліч різновидів, серед яких: ранжування методом чергування гірших і кращих результатів;

г) метод парних порівнянь;

д) метод розподілу працівників усередині групи в межах заданих інтервалів, які характеризують заслуги працівників або їхній внесок у результати діяльності підрозділу (застосовується у всевітньо відомій компанії „Дженерал Моторз”. 100000 службовців розподіляються на такі підгрупи: 10% – кращі виконавці; 25% – хороші; 55% – середні; 10% – гірші [2]).

Для того, щоб оцінювання персоналу було ефективним, необхідно виконання наступних вимог: методи оцінювання персоналу повинні відповідати структурі організації, характеру діяльності персоналу, бути узгодженими з цілями та критеріями оцінки персоналу; менеджери з персоналу та керівники повинні володіти технологією застосування методів; метод повинен бути зрозумілим для працівників, яких оцінюють; при оцінюванні повинні використовуватись зрозумілі кількісні показники.

Список використаних джерел:

1. Глушман Т.М. Маркетинг персоналу як інструмент реалізації кадрової політики підприємства / Т.М. Глушман // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 14. – С. 322-326.
2. Савченко В. А. Сертифікація персоналу як метод його оцінки та розвитку // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. – Т. 1, ч 2. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 713-721.

ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК НОВА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Н.В. Трушкіна, *Інститут економіки промисловості НАН України
(м. Київ), старший науковий співробітник відділу проблем
регуляторної політики та розвитку підприємництва, к.е.н.*

Н.С. Ринкевич, *Придніпровська державна академія будівництва
та архітектури (м. Дніпро), асистент кафедри фінансів і
маркетингу*

Маркетинг є одним з напрямів, на розвиток якого значно впливають глобальні економічні трансформації в умовах цифровізації бізнес-процесів. З огляду на це, актуалізуються проблеми розвитку цифрового маркетингу в появи нових вимог до організації маркетингової діяльності.

На основі аналізу й узагальнення спеціальної літератури з маркетингу [1-9] встановлено, що існує безліч визначень поняття «цифровий маркетинг». При цьому ряд наукових шкіл ототожнюють цей термін з Інтернет-маркетингом. Разом з тим у результаті дослідження [10] виявлено, що цифровий маркетинг включає Інтернет-маркетинг (SEO-просування сайту, контекст, вебінари, тобто всі канали, що доступні користувачу лише в мережі Інтернет), а також рекламу й просування на інших цифрових носіях поза мережі. Виходячи з цього, цифровий маркетинг відрізняється від Інтернет-маркетингу за такими ознаками, як цільова аудиторія, сфера впливу на цільову аудиторію, канали розповсюдження, способи комунікації з аудиторією.

Цифровий маркетинг з погляду маркетингових комунікацій передбачає використання всіх можливих форм цифрових каналів для просування бренду [2]. Цифровий маркетинг – це вид маркетингової діяльності, що за цифровими каналами цифровими методами дає змогу адресно взаємодіяти з цільовими сегментами ринку у віртуальному та реальному середовищах. Це весь комплекс маркетингових дій, тобто це сучасний маркетинг, якому властива дуальність через його гібридний характер: частина функцій реалізується в онлайн, а частина – в офлайн-середовищі [3].

Digital (інтерактивний, цифровий) маркетинг розглядається як вид маркетингової діяльності, який передбачає використання різноманітних форм цифрових каналів для взаємодії зі споживачами та іншими контрагентами на ринку. До основних

переваг цифрового маркетингу можна віднести: інтерактивність; відсутність територіальних обмежень; доступність до ресурсів; залучення цільової аудиторії; можливість оперативного оцінювання компанії, яка займається просуванням продукції; управління подіями в режимі реального часу [5, с. 201].

Цифровий маркетинг є однією з важливих сфер сучасного інформаційного суспільства, а також загальним терміном для маркетингу товарів і послуг, який використовує цифрові канали для залучення й утримання клієнтів [7, с. 297].

Узагальнюючі існуючі наукові підходи до визначення поняття «цифровий маркетинг», їх умовно систематизовано за такими групами: вид маркетингової діяльності, яка здійснюється на основі цифрових каналів; інструмент комунікацій; цифрова комунікація; комплексне просування, яке включає множини каналів; використання всіх можливих форм цифрових каналів; спосіб просування продукції за допомогою цифрових технологій; комплексний підхід до просування продукції в цифровому середовищі; комплексне просування продукції за допомогою різних видів маркетингу; інтеграція великої кількості різних технологій з продажів і клієнтського сервісу; просування бренду й залучення клієнтів за допомогою різноманітних цифрових каналів; комплекс різноманітних маркетингових інструментів для залучення клієнтів із онлайн і офлайн-середовища; мультиканальне просування бізнесу в інформаційному просторі; маркетинг, який забезпечує партнерстві взаємовідносини з клієнтами за допомогою цифрових інформаційно-комунікаційних технологій; реалізація маркетингової діяльності із застосуванням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій.

Таким чином, сучасні умови господарювання потребують використання інструментів цифрового маркетингу як інноваційної парадигми розвитку підприємств в умовах цифрової трансформації. Під цим поняттям пропонується розглядати дієвий вид маркетингової діяльності, що полягає у просуванні й збуті продукції із застосуванням сукупності цифрових каналів.

У подальших наукових дослідженнях планується визначити стратегічні напрями розвитку цифрового маркетингу.

Список використаних джерел:

1. Матвіїв М.Я. Нова парадигма маркетингу підприємств в умовах глобалізації: монографія. Тернопіль: Економічна думка. – 2013. –

416 с.

2. Яцюк Д.В. Цифровий маркетинг: майбутнє маркетингових комунікацій в брендингу. *Інвестиції: практика та досвід*. – 2015. – № 7. – URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2015/16.pdf.
 3. Окландер М.А., Романенко О.О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. – 2015. – № 12. – С. 362-371.
 4. Рубан В.В. Цифровий маркетинг: роль та особливості використання. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. – 2017. – Вип. 2-2 (08). – С. 20-25.
 5. Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя: монографія / За ред. М.А. Окландер. Одеса: Астропринт, 2017. – 292 с.
 6. Шафалюк О.К. Методологічні проблеми і можливості розвитку Інтернет-маркетингу. *Маркетинг і цифрові технології*. – 2017. – Т. 1. – № 1. – С. 108-127.
 7. Марчук О.О. Цифровий маркетинг як інноваційний інструмент управління. *Економіка і суспільство*. – 2018. – Вип. – № 17. – С. 296-299. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-43>.
 8. Джеффри М. Маркетинг, основанный на данных. 15 ключевых показателей, которые должен знать каждый. Пер. с англ. П. Миронова. М.: Манн, Иванов, Фербер, 2018. – 384 с.
 9. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. Пер. з англ. Київ: Видавництво Країна мрій, 2018. – 208 с.
- Kwilinski A., Trushkina N. Development of digital marketing in conditions of transformational change [Развитие цифрового маркетинга в условиях трансформационных преобразований]. *Research and Innovations: collection of scientific articles / Cornell University, Ithaca, New York, USA. Yonona Publishing, New York, USA, 2019. – P. 170-173.*

**ОБҀРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ**

**MANAGEMENT OF PLANNING FINANCIAL ACTIVITY OF
AGROINDUSTRIAL ENTERPRISES**

O. Bezpartochna, *National Aerospace University named after
N. Zhukovsky "Kharkiv Aviation Institute",
Assistant at the Department of Economics and Marketing*
P. Jarosz, *Higher School of Social and Economic,
Dr. Inz., Vice-Rector for University Development*

The formation of a new and gradual change in current economic and social relations in Ukraine has an impact on managing the planning of financial activities of agroindustrial enterprises and the appropriate methods of financial management. Financial planning as an important component of the financial system's mechanism and one of the functions of management of the agroindustrial enterprise becomes acute in today's conditions, when the impact of globalization, gradual informatization of society and its innovative development is essential for the activity.

In modern conditions, agroindustrial enterprises formulate their own goals and objectives, develop their own development strategy and policies, and search for the means necessary for their implementation, both material and financial, to solve a variety of structural issues, including such as the creation, liquidation, merger or on the contrary, division into structural subdivisions and branches, carry out reorganization and restructuring of the organizational structure of management, etc. Therefore, the understanding of modern concepts of planning the financial activities of the agroindustrial enterprise and the ability to use them in real practice is the basis of the formation of a management culture and a pledge of stable financial existence of the enterprise. At the same time, the main indicators of improving the financial stability of the agroindustrial enterprises are increasing the efficiency of the use of working assets, optimizing operating costs and ensuring higher profit and profitability, etc.

Under these conditions, the need to develop new approaches in the planning system is growing, which is primarily manifested in the development of a management system for planning financial activities at the enterprise. Financial planning and budgeting are given a special role, because they are associated with a resource factor – the formation, placement and use of financial resources and the receipt of profits on investing in capital activities.

The transformation of the national economy of Ukraine in accordance with the requirements of the market economy caused serious changes in the entire financial system and, most importantly, its main components – the finances of agroindustrial enterprises.

But the consequences of reforms in Ukraine have caused ambiguous influence on the state of economic entities. Separate of them managed to adapt to the market environment, for other new methods of management were so complex that led to their loss-making and even bankruptcy. Statistics show that from 35 to 80% of agroindustrial enterprises were unable to function normally and find their place in the market.

The main disadvantage in the activity of agroindustrial enterprises is the lack of orientation towards the final result, which must be ensured by the introduction of financial planning and control.

The problems associated with the organization of the financial planning management system in modern agroindustrial enterprises can be grouped according to the importance of: the unreality of financial plans; efficiency of planning; transparency of plans for leadership; separation of long-term plans from short-term ones; implementation of plans; complexity, etc.

Almost one third of the problems are related to the unrealistic nature of financial plans, which is usually due to unjustified sales data, a significant proportion of working capital in calculations, understatement of receivables, excessive financing needs.

Another problem is the speed of drafting plans. Economic services are still preparing a large number of documents that are not suitable for financial analysis, and the lack of a clear system of preparation and transfer of planned information from the department to the department, the inaccuracy of information leads to the fact that even a well-developed plan becomes unnecessary, as it is late for a scheduled term.

The two previous problems inevitably cause the third – “opacity” of the plans for leadership. This is a natural consequence of the lack of clear internal standards for the formation of financial plans. It is very important that the drafters of the budget take part in the adoption of his

final version, and the head of the budget did not review the budget without careful consideration of the subordinates' considerations.

Violation of the sequence of planning operations may lead to the separation of long-term financial plans from current ones. The latter are formed according to their own laws and require a section of the company's shortage of working capital by directions and projects. Of course, there are now agroindustrial enterprises, where this problem is largely solved, but for most of them it remains relevant.

There are other problems – implementation of plans and their complexity. Under the implementation of the plans understand the degree of their implementation in terms of providing the necessary financial and material resources, lack of deficits. Complexity of plans means that in addition to the financial sections of the plan for income and expenses, real plans for profits and losses, movement of arrears, and planned balance are also needed. All of them should be in a form that is convenient for managers.

Very often there is no planned financial balance in the agroindustrial enterprises and its structure is not analyzed, the dynamics of changes in financial stability and liquidity are not predicted. The absence of such an analysis at the stage of long-term planning significantly reduces its effectiveness as a management tool for the agroindustrial enterprise. The financial plan will only become a real management tool for the company when its execution can be monitored promptly.

Creating a reliable and flexible financial management system aimed at addressing issues of fiscal, credit and investment policy will enable agribusiness companies to substantially increase their efficiency.

The most important element in ensuring the financial sustainability of the agroindustrial enterprise in the short-term is its budgeting system. Budgeting at the enterprise expresses the main content of modern technology of financial planning. It provides an opportunity in a single information format to develop and monitor the implementation of the plan, to quickly evaluate the deviation of the actual indicators from the plans. This process of operational decision making and correction of current actions expresses the basic requirement to the effectiveness of the financial management system in a dynamic economic environment.

The end result of the planning process is a system of long-term, ongoing and operational plans. The plan includes the main parameters of the agroindustrial enterprise as a whole, its subdivisions and branches, which must be provided with financial resources by the end of the planning period.

Financial planning in the form of budgets provides a number of advantages: in the context of monthly budget development of economic units, the determination of the volume and structure of income and expenditure becomes more realistic; the expenses of working time of the personnel of the economic services of the enterprise are reduced due to minimization of the number of budget indicators; considerable autonomy is received by structural units in the cost of labor costs within the limits of approved budgets; rationally used financial resources of the enterprise.

In addition, without financial planning, the level of management of the production and economic activity of the enterprise can not be achieved, which ensures success in the market, continuous improvement of the material base, social development of the collective. None of the other types of planning can have an aggregate, global value for an enterprise, since it is the finances that cover all parties and areas of its operation without exception.

Financial planning is related to the planning of the economic activity of the agroindustrial enterprise. Indicators of all planned financial instruments are based on plans for the volume of production, the range of goods and services, the cost of production; they must create the necessary financial conditions for the successful implementation of these plans.

Financial planning helps to identify internal reserves for the needs of the agroindustrial enterprise. This is ensured by the fact that, firstly, it proceeds from the necessity of the most effective use of resources, improvement of product quality; and secondly, the implementation of revenue plans and other financial resources (for example, depreciation for the full reproduction of fixed assets) requires compliance with the planned norms of labor and material resources; the third, the amount of financial resources that is determined during planning, does not enable the company or makes it difficult to create excessive inventories of material resources, to make unscheduled capital investments.

In the process of financial planning, the necessary preliminary control over the creation and rational use of financial resources is provided. Objects of planning are the incomes of the agroindustrial enterprises, including their accumulation (profit, etc.), the relationship with the state budget and state extra-budgetary funds, the volume of long-term loans to investment banks, need of enterprises in their own working capital and sources of their coverage.

The need for a coherent concept of financial planning leads to the

study of the components of the process of planning financial resources of the enterprise, the need to use the main macro and microeconomic indicators when calculating the indicators of the enterprise plan for indicative planning, instruments for achieving financial equilibrium in the development of the national financial system and the impact of the world economy. In order to determine the tasks, principles, and methods of managing the planning of financial activity, separate scientific developments use the provisions of the teleological, genetic concepts or their combination, which does not take into account modern conditions and makes the use of financial planning ineffective.

In the context of the non-payment crisis, the growth of receivables and payables of domestic economic entities, unfavorable tax legislation, the problem of efficient and balanced management of planning of financial activity of the enterprise is particularly relevant, including for agro-industrial enterprises and intermediaries of the market of agro-food products. From these positions significant scientific interest is the principles of rational planning of financial resources, their effective planning and use in order to obtain a positive financial result and ensure the liquidity of economic entities.

References:

1. Bezpartochnyi M., Britchenko I. Development the wholesale enterprises region through business process reengineering. Transformational processes the development of economic systems in conditions of globalization: scientific bases, mechanisms, prospects: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi. ISMA University. Riga: «Landmark» SIA, 2018. Vol. 1. P. 10–22.
2. Bezpartochnyi M., Britchenko I., Jarosz P. Reengineering business processes as a modern innovation of development wholesale enterprises region. Management of innovative development the economic entities: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, I. Britchenko. Higher School of Social and Economic. Przeworsk: Wydawnictwo i Drukarnia NOVA SANDEC, 2018. Vol. 1. P. 10–24.
3. Bezpartochnyi M., Britchenko I., Jarosz P. Economic diagnostics in ensuring of competitiveness the economic entities. Conceptual aspects management of competitiveness the economic entities: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, I. Britchenko. Higher School of Social and Economic. Przeworsk: WSSG, 2019. Vol. 1. P. 10–19.
4. Rjashchenko V., Živitere M., Bezpartochna O. Reengineering of business processes at enterprises of consumer co-operation. Conceptual

aspects management of competitiveness the economic entities: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, I. Britchenko. Higher School of Social and Economic. Przeworsk: WSSG, 2019. Vol. 2. P. 85–98

5. Ножова Г.В., Брітченко І.Г. Інноваційна діяльність в контексті стратегічного управління // Науковий вісник ПУЕТ. - № 6 (51) / 2011. Частина 1 – Полтава: ПУЕТ, 2011. – С. 34 –39.

6. Брітченко І.Г., Гаврилко П.П., Завадяк Р.І. Стратегічне управління інноваційною діяльністю як основа конкурентоспроможності // Науковий вісник УжНУ. – № 35/2012. Частина 1. – Ужгород: УжНУ, 2012. – С. 27 – 32.

7. Князевич А.О., Брітченко І.Г. Сутність та специфіка формування соціально-орієнтованої інноваційної інфраструктури // Науковий журнал "Менеджер". Вісник донецького державного університету управління. - № 3 (65)/2013. – Донецьк: ДонДУУ, 2013. – С. 68 – 73.

8. Кужелев М.О., Брітченко І.Г. Корпоративний контроль інсайдерської ренти // Науковий вісник ПУЕТ - № 1 (56) / 2014 – Полтава: ПУЕТ, 2014. – С. 281 – 285.

9. Князевич А. А. Организационно-правовые основы регулирования деятельности субъектов инновационной инфраструктуры Украины / А. А. Князевич, И. Г. Бритченко // Новая экономика. – Минск (Беларусь). – № 1(63). – 2014. – С. 137–142.

10. Бритченко И. Модернизация инновационной инфраструктуры Украины в процессе конвергенции с ЕС / И. Бритченко, А. Князевич // The international journal «Sustainable development». – «Технический университет», г. Варна (Болгария). – № 6 (27). – 2015. – С. 4–10.

11. Bezpartochnyi M., Britchenko I., Bezpartochna O., Mikhel V. Economic diagnostics as a tool for transformation of organizational-legal forms of economic activity in the field of agriculture. Management mechanisms and development strategies of economic entities in conditions of institutional transformations of the global environment: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi. ISMA University. Riga: «Landmark» SIA, 2019. Vol. 1. P. 259–269.

12. Брітченко І.Г. Передумови сталого розвитку національних соціально-економічних систем, що формують Європейський Союз / Брітченко І.Г., Стьопочкін А.І. // Економіка і організація управління. Збірник наукових праць ДонНУ - Вінниця. - Випуск №

3 (23). - 2016. С. 40-49.

13. Бритченко И.Г. Бизнес в Украине: Социально-экономические процессы ориентированные на внешнеэкономические связи / Бритченко И.Г., Саенко В.Г. // Науковий вісник УжНУ. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство - № 10 Ч. 1. - Ужгород: УжНУ, 2016. - С. 64-70.

14. Бритченко И.Г. Виртуальные банки и их связь с реальной банковской системой // Наука, релігія, суспільство. – № 2. – 2001. – С. 3–10.

15. Бритченко И. Модернизация инновационной инфраструктуры Украины в процессе конвергенции с ЕС / И. Бритченко, А. Князевич // The international journal «Sustainable development». – «Технический університет», г. Варна (Болгария). – № 6 (27). – 2015. – С. 4–10. (Наукометрическая база JFACTOR).

16. Брітченко І.Г., Перепелиця Р.К. Оцінка кредитоспроможності емітента корпоративних облігацій // Вісник НБУ. – № 11 (117). – 2005. – С. 32–37.

17. Брітченко І.Г. Підвищення конкурентоспроможності банків на ринку банківських послуг України // Науковий вісник УжНУ (Серія економіка). Випуск 1 (45). - Том. 1/ 2015. - С. 176-180.

18. Iryna Diachuk, Igor Britchenko, Maksym Bezpartochnyi Content marketing model for leading web content management // Advances in Social Science, Education and Humanities Research, volume 318, pp. 119-126. – 3rd International Conference on Social, Economic, and Academic Leadership (ICSEAL 2019), Web of Science

19. Serhii Tkachenko, Igor Britchenko, Maksym Bezpartochnyi Leading methods for promoting finished product quality // Advances in Social Science, Education and Humanities Research, volume 318, pp. 99-106. – 3rd International Conference on Social, Economic, and Academic Leadership (ICSEAL 2019), Web of Science

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Р.О. Комар, *Національний аерокосмічний університет імені Н.Е. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*, ст. викладач
кафедри фінансів

Є.М. Солових, *Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*, к. політ. н., доцент кафедри міжнародних відносин,
міжнародної інформації та безпеки

Для ефективної економічної діяльності вітчизняних підприємств, необхідна наявність відповідного ресурсно-фінансового забезпечення. Недостатність належних ресурсів негативно впливатиме на досягнення підприємством поставлених цілей.

Для раціонального розподілу фінансів підприємства, під час проходження основних господарських процесів, підприємство має володіти належним фінансовим потенціалом. Тобто мати спроможність придбати необхідні ресурси для виробництва продукції, а також для забезпечення її реалізації [1].

Формування ресурсно -фінансового потенціалу підприємства є безперервним процесом, який повинен піддаватися постійному моніторингу з боку управлінського персоналу. Зовнішні та внутрішні джерела ресурсно-фінансового потенціалу повинні бути націлені на вирішення процесу формування та розвитку фінансових можливостей господарювання.

Особливості формування оптимізації та підвищення потенціалу підприємства, управління процесу взаємозв'язків суб'єкта та об'єкта, управління фінансовим потенціалом підприємства, управління розвитком можливостей підприємства знаходиться в залежності від обсягу здійснюваних витрат, рівня собівартості продукції.

Потенціал підприємства це певне становище цілісної системи. Управлінський персонал повинен розуміти ризики, які впливають на формування та використання сукупного потенціалу через внутрішні та зовнішні фінансові відносини.

Внутрішні фінансові відносини: відносини між головними й дочірніми підприємствами; фінансові відносини в межах функціональних структурних підрозділів та центрів

відповідальності підприємства; відносини між підприємством та його акціонерами; внутрішні фінансові відносини підприємства, які пов'язані з розрахунками, з працівниками та ін.

Зовнішні фінансові відносини: фінансові відносини із бюджетною сферою; з організаціями та учасниками фінансового ринку; відносини із усіма учасниками інфраструктури фінансового ринку, бізнес-партнерами, постачальниками сировини, суб'єктами ринкового сегменту збуту продукції та ін.

Потенціал господарюючого суб'єкта знаходиться у залежності від рівня його конкурентоспроможних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках. Якщо підприємство є конкурентоспроможним, то здатне забезпечити надходження інвестиційних ресурсів, подальший інноваційний розвиток та відповідно стати інвестиційно привабливим [3].

Фактори впливу на можливості суб'єкта варто розглядати з позиції їх впливу. Тому треба систематизовано диференціювати загальні та прямі фактори впливу на формування і підвищення потенціалу підприємств, здійснювати заходи, спрямовані на розвиток та відновлення ресурсно-фінансового потенціалу підприємств у промислової галузі.

Формування та підвищення ресурсно-фінансового потенціалу підприємств ґрунтується на методологічних засадах системного підходу. Особливості методів оцінки потенціалу підприємства: індексного, ресурсного, індикативного, грошових, інтегральних, експертних базуються на порівняльних та результативних методиках.

Основоположні принципи, якими необхідно керуватися управлінському персоналу при формуванні рівня ефективності фінансового потенціалу необхідно через ґрунтовне дослідження існуючих методичних підходів.

Поєднання організаційної та економічної складової механізму фінансового потенціалу суб'єкта має будуватися модель організаційно-економічного механізму формування та підвищення ресурсно-фінансового потенціалу підприємства.

Сукупність економічних та організаційних складових, упорядкування покращення організаційної структури промислового підприємства треба формувати на функціональних моделях.

Для досягнення поставлених завдань підприємства, процес використання та формування ресурсно-фінансового потенціалу

буде формуватися на відповідних стратегіях, у яких будуть закладені способи реалізації мети. Цей механізм вимагає використання системного підходу через взаємовідношення елементів.

Потенціал господарюючого суб'єкта визначається як величиною наявних ресурсів, так і резервами, що можуть бути використаними у господарській діяльності. Використання потенціалу на підприємстві дає змогу оцінити ефективність побудови організаційної структури та діяльність підсистеми менеджменту [2].

Удосконалення формування, використання і підвищення ресурсно-фінансового потенціалу промислового підприємства треба через економічні алгоритми в яких визначені концептуальні засади проведеного моніторингу ресурсно-фінансових можливостей підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблюдська, О. О. Решетняк. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможного торговельного підприємства : монографія / Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак., І. Я. Качмарик. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.
3. Кузьмін О. Є. Діагностика потенціалу підприємства / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155– 166.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В РИНКОВИХ УМОВАХ

О.С. Митрофанов, *Одеська національна академія харчових технологій, студент 4-го курсу, спеціальність «Облік і оподаткування»*

Т.Д. Маркова, *Одеська національна академія харчових технологій, к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту – науковий керівник*

Власний капітал становить вагому частку в розвитку та створенні підприємства. Ефективність використання та структура власного капіталу підприємства прямо впливають на формування статку його власників. Власний капітал являє собою один із найважливіших об'єктів управлінського та фінансового обліку, що є основою інформаційного забезпечення фінансового менеджменту. Власний капітал підприємства виступає не тільки основою функціонування, створення та розвитку підприємства, а й фактором його фінансової стійкості.

Питаннями формування власного капіталу підприємства займалися такі вчені, як І. Агапова, Д. Рікардо, В. Базилевич, І. Балабанов, І. Бланк, О. Єфимова, Дж. Шим, О. Терещенко, В. Селезньов, Ю. Стельмашук, Ю. Брігхем, О. Суярова, А. Поддєрьогін, В. Подольська, однак деякі питання залишилися відкритими.

Метою цієї роботи є дослідження джерел формування власного капіталу на підприємстві та виявлення особливостей у формуванні власного капіталу в ринкових умовах.

Власний капітал відповідно до п. 3 П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» представляє собою різницю між активами і зобов'язаннями підприємства [1].

Власний капітал підприємства включає такі елементи: зареєстрований (пайовий) капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал.

Особливості формування складових власного капіталу підприємств зумовлюються нормами законодавства щодо організаційно-правових форм підприємств та форм їх власності, а також щодо порядку формування і руху власного капіталу.

Динаміка та структура власного капіталу підприємства значною

мірою залежать від змін, що відбуваються в окремих його складових. Основу власного капіталу більшості підприємств становить реєстрований капітал. Джерелами формування реєстрованого капіталу є власні грошові кошти, майнові та інші активи засновників. Внесками учасників і засновників господарських товариств до реєстрованого фонду можуть бути: будівлі, споруди, обладнання, інші матеріальні цінності, цінні папери, права користування землею, водою, іншими природними ресурсами, будівлями, спорудами, інтелектуальна власність, грошові кошти, в тому числі валютні [2]. У процесі діяльності реєстрований капітал може бути збільшений або зменшений. При формуванні реєстрованого капіталу підприємства учасники стикаються з проблемами визначення загального його розміру та розміру кожного внеску, предмету вкладу та строку сплати внесків [3].

Рідше основою власного капіталу підприємств становить пайовий капітал. Він формується за рахунок пайових внесків. Розмір пайового капіталу не фіксується в статуті підприємства, цим він відрізняється від реєстрованого капіталу.

Важливим чинником, який впливає на стан власного капіталу, є чистий прибуток (збиток) підприємства. Чистий прибуток може бути направлений на виплати власникам, у реєстрований капітал або у резервний капітал. Виплати дивідендів, або процентів на паї зменшують власний капітал підприємства.

Формування резервного капіталу відповідно до чинного законодавства є обов'язковим лише для акціонерних та господарських товариств. Відсутність резервів в інших підприємств та недосконале регулювання розміру резервного капіталу не сприяє зниженню ризику банкрутства. Резервний капітал спрямовують на покриття непередбачених витрат у випадку недостатнього прибутку чи збитків, на сплату боргів підприємства в разі його ліквідації. Залишок невикористаних коштів резервного капіталу переходить на наступний календарний рік [4].

Також, одним із найскладніших питань, які з'являються на підприємстві, є вибір більш ефективної структури власного капіталу, що передбачає прийнятне співвідношення залучених і власних джерел [5].

Отже, процес формування власного капіталу супроводжується рядом проблем, що впливає на управлінський аспект фінансових рішень на підприємстві. Формування власного капіталу має певну

специфіку, зумовлену організаційно-правовою формою діяльності підприємств, у відповідності до чинного законодавства України. Своєчасний облік формування власного капіталу буде сприяти ефективному його використанню та прийняттю правильних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73 (із змінами та доповненнями). URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE22868.html
2. Івченко Л.В. Власний капітал: джерела формування та функції // Молодий вчений. 2016. № 1(1). С. 55-59.
3. Данілова Л., Мельник О. Власний капітал підприємства і проблеми його формування // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2012. Вип. 138. С. 26-27.
4. Кадацька А.М. Сутність власного капіталу підприємства // Вісник Сумського національного аграрного університету. 2014. № 4 (59). С. 153-156.
5. Ареф'єва О.В., Мягих І.М., Росумака Т.Г. Власний капітал підприємства та проблеми його формування // Інтелект XXI. 2016. № 6. С. 161-169.

EVALUATION OF COMPANY'S FINANCIAL CONDITIONS BASED ON THE THEORY OF CONSTRAINTS

Aurelija Zonienė, *Klaipėda University of Applied Sciences,
Lecturer of Department of Finance and Accounting, PhD student of 1st
year, specialty „Management“*

Agnė Šneiderienė, *Klaipėda University of Applied Sciences,
Lecturer of Department of Finance and Accounting,
Doctor in Economics*

Successful companies have to adapt to the ever-changing environment there they operates. Adaptation helps to facilitate ongoing activities and ensure future benefit. The first step what companies should do is an assessment of the company's financial condition. This can be done by doing a horizontal, vertical, and financial ratio analysis of the company's financial data. On the other hand, Kotane and Kuzmina–Merlino consider, despite the fact that in scientific literature the number of publications on this theme have increased, the researchers have not arrived to a common view on the essence and composition of the financial performance indicators, as well as their measurement and assessment methods (2012). According to Vanagas and Vyšniauskienė (2012), every profit-seeking company must have at least one constraint. If this were not the case, in the economic system there would be reaches an infinite number of its target units. In the case of a profit-seeking company, it would be an endless profit. As constraint is a limiting factor, preventing the system from achieving its more ambitious goals, a business leader seeking high profit margin has to manage constraints. And there is no choice; otherwise constraints can control manager's behavior. Constraints can set the system yield or output, despite the fact whether the manager recognizes them, controls or does nothing. The theory of constraints has been analyzed in different context: the aerospace industry (Chou, Lu, Tang, 2012); in the automotive industry (Huang et al., 2014); in the medical sector (Monteiro, 2018); in the transport sector (Zivaljevic, 2018) and others. It should be assumed, that according to Rahman (1998), theory of constraints is more applicable in the manufacturing sector than in the service one.

Ratnner (2006) suggests five steps to improve the process of theory of constraints: setting system constraints; making a decision on how to use constraints; combining the system for the implementation of adopted decisions; extension of system constraints; return to the first step and

guard against inertia. This theory offers problem-solving solutions not by testing, selecting methods, but by adopting logical thinking schemes that can purposefully and effectively adjust thinking processes and find the right solutions; especially, when more than three factors have been evaluated. According to theory of constraints, the economic or financial results of any company can be disclosed by using the following three indicators:

1. Throughput (T). In general, throughput refers to the amount of money of output produced per unit of resources.

2. Investments (I) - all invested financial resources in order to buy items that company intends to sell later.

3. Operating expenses (OE) - all spend money in order to convert investments to throughput (Jasinavičius, Karlienė, 2012).

It should be noted, that the primary goal of theory of constraints at the organizational level was to make money in the present and in the future, but later the theory evolved to a theory of maximizing shareholder value (Ronen, Pass, 2008). It should be emphasized that enabling theory of constraints to focus not only on the amount of earned money or generated value, but also on maximizing the value of the organizational shareholders, it enables the organization to develop in more successfully mode. But, according to Denning (2017), the importance of the theory of constraints have diminished in nowadays organizations, because organizations not only focuses on generating profits for its shareholders, but also on generating value for all stakeholders. The importance of stakeholders is identified in the theories of: stakeholders, corporate social responsibility, sustainable development and other modern theories. It should be emphasized that the role of stakeholders is crucial for companies' financial conditions, management decisions. Managers have to balance value creation and social responsibility in order to ensure competitiveness, better financial results, and other organization specific advantages. So, the holistic approach of shareholders, focusing not only on maximizing value in the short run, but also on sustainable development, can provide an opportunity for the success of the organization on the long run.

To sum up, in order to achieve better financial results, companies should adopt theory of constraints. But, at the same time, extend constraints system and integrate aspects of sustainable development to meet nowadays trends.

References:

1. Chou, Y., Lu, Ch., H., Ch., Tang, Y.Y. (2012). Identifying inventory problems in the aerospace industry using the theory of constraints.– International Journal of Production Research. – Vol. 50(16). –p. 4686-4698.
2. Denning, S. (2017). Why maximizing shareholder value is a threat to U.S. business. –Strategy & leadership.–Vol. 45 (6). –p. 3-10.
3. Huang, Sh., Y., Chen, H., Chiu, A., A., Chen, Ch., P. (2014). The application of the theory of constraints and activity-based costing to business excellence: the case of automotive electronics manufacture firms. –Total Quality Management. – Vol. 25(5). – p. 532-545.
4. Jasinavičius, R., Karlienė, L. (2012). Darbo efektyvumo didinimo metodai ir jų vertinimas darbiai ekonomikos plėtrai. –Societal Innovations for Global Growth. – Vol. 1(1). – p. 712-725.
5. Kotane, I., Kuzmina–Merlino, I. (2012). Assessment of financial indicators for evaluation of business performance. – European Integration Studies. – Vol. 6. – p. 216-224.
6. Monteiro, V. (2018). TOC in the emergency room.– Industrial & Systems Engineering at Work. –Vol. 50(7). – p. 38-42.
7. Rahman, Sh. (1998). Theory of constraints: A review of the philosophy and its applications. – International Journal of Operations & Production Management. –Vol. 18(4). – p. 336-355.
8. Rattner, S. (2006). What is the theory of constraints, and how does it compare to lean thinking? – <https://www.lean.org/common/display/?o=223>. [Accessed May 5, 2019].
9. Ronen, B., Pass, S. (2008). Focused operations management: achieving more with existing resources. –Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.– p. 44.
10. Vanagas, R., Vyšniauskienė, L. (2012). Vadybos pagrindai.– Vilnius: MRU. –p. 53-54.
11. Zilvajevis, A. (2018). Theory of constraints – application in land transportation systems.– Management of Environmental Quality: an International Journal. – Vol. 26(4). – p. 505-517.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ В МУЛЬТИПРОЕКТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Н.В. Доценко, *Національний аерокосмічний університет імені
М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», доцент
кафедри менеджменту, к.т.н., доцент*

Швидкоплинні вимоги бізнесу, технологій і ринкових умов призводить до поширення гнучких методологій, для яких характерною рисою є зміна підходу до управління людськими ресурсами.

Перерозподіл ресурсів між проектами може бути запланованим (оптимізація портфелю проектів) або виникати внаслідок виникнення ризиків у проектах (ризики, пов'язані з людським чинником, форс-мажор та ін.).

Запропонований в роботі [1] донорно-акцепторний підхід до ресурсного забезпечення в мультипроектному середовищі дозволяє здійснити перерозподіл ресурсів між проектами, що входять до мультипроекту.

Перерозподіл ресурсів здійснюється з урахуванням вартісних і часових критеріїв, що дозволяє мінімізувати вартість мультипроекту [2].

Застосування символічних послідовностей при аналізі процесу перерозподілу людських ресурсів дозволяє знизити витрати, пов'язані з переведенням ресурсів в проекти-акцептори в мультипроектному середовищі [2].

Для формалізації процесу перерозподілу ресурсів в мультипроектному середовищі для i -го проекту пропонується використовувати серійні послідовності $X(P_i)$, в яких використовується триелементний алфавіт $\Omega = \{-1, 0, 1\}$:

- «0» - виконавець не бере участь в перерозподілі;
- «1» - виконавець вводиться в проект;

- «-1» - виконавець виводиться з проекту (не бере участь в реалізації проекту в подальшому).

Символьною (r, n) послідовністю будемо вважати послідовність (слово) $P = \{p_1, \dots, p_n\}$, в якому $p_i \in \Omega$, $i = 1, \dots, n$; $n \geq r$ та у послідовності P наведені всі символи з алфавіту Ω .

Кількість символів в серії є довжиною серії, при цьому i -та серія може бути подана як $S_i(a_i, v_i)$, де a_i – символ, що утворює i -у серію, v_i – довжина i -ої серії.

Наведене символьне подання відповідає зміні статусу виконавця:

$$X(P) = \{S_1(a_1, v_1), \dots, S_2(a_i, v_i), \dots, S_h(a_h, v_h)\},$$

де $a_i \in \{-1, 0, 1\}$; $\sum v_i = n$.

При формуванні варіантів перерозподілу ресурсів з урахуванням символьних послідовностей можливе використання факторного моделювання [2].

При перерозподілі ресурсів необхідно враховувати інтереси стейкхолдерів проектів, що беруть участь у перерозподілі.

Урахування ризиків, пов'язаних з конфліктами стейкхолдерів та низьким рівнем лояльності, дозволить підвищити життєздатність проектів в мультипроектному середовищі.

Важливим питанням є визначення порядку перерозподілу ресурсів, оскільки всі проекти реалізуються у реальному часі та зміни у складі ресурсів не повинні призводити до неможливості реалізації проекту. Урахування часового аспекту при плануванні перерозподілу дає можливість знизити ресурсне навантаження за рахунок використання профілів ресурсів.

Запропоновано метод перерозподілу ресурсів з використанням символьних послідовностей [3]:

Етап 1. Формування матриці розподілення ресурсів (модель AS-IS).

Етап 2. Формування матриці перерозподілу ресурсів (модель TO-BE).

Етап 3. Формування матриці змін.

Етап 4. Визначення символьних послідовностей.

Етап 5. Формування варіантів перерозподілу з урахуванням символьних послідовностей.

Етап 6. Визначення порядку перерозподілу ресурсів.

Етап 7. Перерозподіл ресурсів.

На заключному етапі перерозподілу ресурсів необхідно провести аналіз ресурсного пулу та визначити процедури, необхідні для управління критичними знаннями у мультипроектному середовищі.

Оскільки завдання розподілу ресурсів відноситься до специфічних завдань покриття і є NP-важким з метою мінімізації значень вартості та тривалості пропонується використовувати розроблений комплекс програмного забезпечення, що дозволяє автоматизувати процес генерації варіантів перерозподілу ресурсів [4-5].

Список використаних джерел:

1. Dotsenko N. Application of the donor-acceptor approach to resource providing in a multi-project environment //Transformational processes the development of economic systems in conditions of globalization: scientific bases, mechanisms, prospects: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, in 2 Vol. / ISMA University. – Riga: “Landmark” SIA, 2018. – Vol. 1. – 173 – 181 p.
2. Методология оптимального по стоимостным и временным затратам планирования эксперимента [Текст]: монография / Н.Д. Кошевой, Е.М. Костенко, А.В. Павлик, Н.В. Доценко. – Полтава: Полтавская государственная аграрная академия, 2017. – 232 с.
3. Доценко Н.В. Моделирование процессов донорно-акцепторного взаимодействия в мультипроектной среде / Н.В. Доценко// East European Scientific Journal (Warsaw, Poland) - №10 (38), 2018. - Part 2. – 22-27.
4. Комп’ютерна програма “Програма вирішення задачі розподілення ресурсів в портфелі проектів” / Н.В. Доценко: Свід. Держ. реєстр. прав автора на твір № 60344. – Зареєстр. в Держ. департ. інтелектуальної власності Мін. освіти і науки України 30.06.2015 р.
5. Комп’ютерна програма “Програма вирішення задачі забезпечення донорно-акцепторної ресурсної взаємодії в мультипроектному середовищі”/ Чумаченко І.В., Доценко Н.В.: Свід. Держ. реєстр. прав автора на твір № 81629. – Зареєстр. в Держ. департ. інтелектуальної власності Мін. освіти і науки України 21.09.2018 р.

МЕТОД ОЦІНКИ ВЗАЄМОДІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

А.І. Трифонова, *Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*,
аспірант кафедри менеджменту

Н.В. Доценко, *Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*, *доцент кафедри менеджменту, к.т.н., доцент – науковий керівник*

Інноваційні проекти мають хорошу динаміку зростання, коли добре налагоджена взаємодія з усіма стейкхолдерами. Аналізуючи тенденції розвитку бізнесу, його реструктуризацію і організаційні перетворення в їх контекст все частіше включаються погоджувальні процедури з партнерами, постачальниками, покупцями і трудовими колективами. Іншими словами, серед світового топ-менеджменту виростає покоління, яке всерйоз враховує відповідальність бізнесу перед суспільством і персоналом. Поступово це приходить в норму ділового стилю. А статистична інформація, говорить про те, що 70% не успішних проектів неефективні через відсутність залучення стейкхолдерів [1].

Менеджеру проекту доводиться мати справу з усіма типами стейкхолдерів. Його завдання - виявити ключових для проекту стейкхолдерів і управляти їх впливом таким чином, щоб знизити негативні наслідки цього впливу і посилити позитивні. Іншими словами, менеджер проекту повинен управляти зацікавленими сторонами так, щоб проект був успішний.

Пропонується застосувати метод оцінки взаємодії стейкхолдерів для інноваційних проектів, визначаючи внесок і стимул для кожної зацікавленої сторони, аналізуючи баланс взаємодії стейкхолдерів на кожному етапі і проекті в цілому.

Співвідношення внеску і стимулу – це важливий показник взаємодії стейкхолдера з іншими зацікавленими сторонами, так як він є показником збалансованості системи взаємодії. Збалансованість показників – це рівновага між різними показниками, що допомагають визначити ефективність.

Важливість показника збалансованості полягає в тому, що можливо оцінити на скільки стимул відповідає внеску. Якщо стимул істотно перевищує внесок, може статися зміщення ресурсних потоків на користь одного або декількох стейкхолдерів,

в той час як інші зацікавлені сторони будуть брати участь в проекті в менш комфортних умовах.

Метод оцінки взаємодії стейкхолдерів складається з наступних етапів:

Етап 1. Ідентифікація зацікавлених сторін. Формування моделі класифікації зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів проекту.

Етап 2. Визначення внесків і стимулів для кожної зацікавленої сторони проекту.

Етап 3. Ранжування і визначення важливості залучених стейкхолдерів.

Етап 4. Аналіз можливих зв'язків між зацікавленими сторонами інноваційного проекту на етапі.

Етап 5. Побудова моделі взаємодії зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів.

Етап 6. Розрахунок внеску і стимулу для кожного зв'язку взаємодії зацікавленої сторони на етапі проекту.

Етап 7. Розрахунок підсумкових показників взаємодії стейкхолдерів.

Етап 8. Розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності взаємодії з проблемними стейкхолдерами.

Етап 9. Визначення сумарної збалансованості взаємодії стейкхолдерів на всіх етапах проекту.

Запропонований метод дозволяє візуально відобразити дисбаланс системи взаємодії зацікавлених сторін, а також дає можливість підвищити ефективність реалізації та знизити ризики по проекту.

Список використаних джерел:

1. Чернышова И. Change & Project Management – две стороны медали за успех проекта [Електронний ресурс] / Ирина Чернышова – Режим доступу до ресурсу: <http://changeimpulse.com.ua/component/content/article.html?id=51:change-rroject-management-dve-storony-medali-za-uspeh-proekta>

THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF AN ANALYTICAL RESEARCH

L.O. Filipkovska, *National Aerospace University Kharkiv Aviation Institute, Associate Professor at the Department of Economics and Marketing, Candidate of Science (Technical), Associate Professor*

P.O. Koval, *National Aerospace University Kharkiv Aviation Institute, Student of the 3th year of the specialty "Economics"*

Increasing the efficiency of an enterprise activity depends on various internal and external factors of economic management, which influence the managerial decisions making. There are the requirements of reasonableness, timeliness and expediency for these decisions. Such qualities can be achieved in the process of analysis. The effective, active and substantiated analytical research affects the economic processes taking place at an enterprise.

The aim of the work is to identify the basic principles of analytical work organization and its economic aspects.

Scientists-economists O. D. Gudzinsky, A. D. Sheremet, P. R. Putstenteylo, P. Ya. Popovich, S. I. Shkaraban, S. F. Golov, Ye. V. Mnih, V. P. Savchuk and others devoted their works to solving theoretical, methodological and practical problems of organization of economic analysis at the enterprise. But in today's economic environment many issues of analytical support for business entities require further development.

Increasing the effectiveness of analytical research depends on achieving the lowest cost of analytical work, which must be different in depth and complexity.

Analytical studies belong to the scientific field, which develops the principles of setting and solving the problems to improve the functioning of production, management and service systems, as well as ways to implement the recommendations, taking into account the consequences inherent to these systems.

Analytical work is part of the official duties of every manager who makes managerial decisions, as well as an analyst who performs calculations for the economic reasoning of these decisions [1]. Hence, an important principle in the organization of analytical work is the close-cut separation of responsibilities for the analysis between individual performers. Therefore, one aspect of the organization of analytical work is the rational separation of responsibilities, on which

the completeness of analysis, the prevention of repetition of work in different ways, the effective use of the time of work of different specialists depend. The economic aspect is the laboriousness of work.

The principles of organization of analytical work at the enterprise are revealed. They are:

- ensuring the efficiency and effectiveness of the analytical process means carrying out the most complete and comprehensive research at a minimum cost for its conduct. For this purpose, the latest methods of analysis, computer technology in the information processing, rational methods of data collection and storage should be widely used in analytical work [2];

- regularizing of analysis calls for the use a certain minimum number of tables and output forms by each performer;

- standardizing of analytical work provides the development of standard methods and instructions, output forms and tables, standard programs, common criteria for estimating.

The compliance with such principles will ensure the comparability of the final data of analysis, the consolidation of the research results at a higher level of management, the raise the objectivity of the evaluation of the subdivisions the economic activities and the reduce the time spent on analysis. These achievements will contribute to the improvement of the economic indicators of the state of the enterprise as a whole [3].

Analytical work at the enterprise is divided into the organizational stages. They are:

1. The clarification of the object, purpose, tasks of the analysis; the preparation of the analytical work plan.

2. The development of a synthetic and analytical indicators system for the object of analysis.

3. The collection and preparation of the necessary information.

4. The comparison of actual results with "basic" ones (the plan, for past year, for the industry, for the leading organizations).

5. The investigation of the influence of factors on the object of analysis (the factor analysis).

6. The identification of promising reserves for improving production efficiency.

7. The estimation of economic reserves taking into account the various factors; the development of actions for their use.

8. The formation of the results of analytical research of the enterprise and its subdivisions in the form of documents (the analytical reports, the references, the conclusions).

Currently, there is a growing need for on-line making managerial decisions, in on-line calculating and forecasting alternates for possible lines of enterprise development, which are carried out using more complex economic and mathematical methods in an analytical study. There are mathematical and statistical methods, such as the correlation analysis, the regression analysis, the dispersion analysis, the cluster analysis, the method of main components, etc. The econometric methods, the methods of economic cybernetics and the optimal programming, the simulation modeling and methods of data mining are used in an analytical work too.

The use of modeling in the analysis of the economic activity of the enterprise needs to be used with traditional software and special software products.

Planning of economic results of business entities is carried out on the solid basis of information and analytical support. The organization of analytical work at the enterprise promotes timely detecting of available reserves at the enterprise and its subdivisions and finding ways of their realization.

References:

1. Skrypnyk N. V., Ryl'yeyev S. V., "Upravlinskyi analiz yak funktsiya oblikovo-analitychnoyi systemy", *Innovatsiyana ekonomika*, № 6(44) (2013), s. 283–288.
2. Putsenteylo P. R., "Analitychne zabezpechennya diyalnosti pidpryyemstva"», *Stalyy rozvytok ekonomiky*, 1 (2015), s. 168–174.
3. Hudzynskyy O. D., Kireytsev H. H., Pakhomova T.M. "Teoretychni aspekty formuvannya oblikovo-analitychnoho mekhanizmu menedzhmentu", *Oblik i finansy APK*, 3 (2008), s. 89–93.

СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СУБ'ЄКТІВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

AUTOMATIZATION OF SYSTEM PLANNING IN HOTELS BY THE FIDELIO V8 SYSTEM

O. Arpul, *National University of Food Technologies, PhD in Engineering Science, Associate Professor. Deputy Head of the Department of Hotel and Restaurant Chair*

A. Spilchuk, *National University of Food Technologies, Assistant Professor of the Department Hotel and Restaurant Chair*

Today, there are several thousand resource planning systems different in the direction, specificity and price policy. Hotel and restaurant enterprises have specially integrated Enterprise Resource Planning Systems (ERP-systems). ERP is one of the most important tools for the hotel industry today; this system helps to seize an affordable market position, seek out the strengths of advanced technologies and make hotel operations easy and effective [3]. ERP services in the hotel industry can help managers improve processes, hospitality, customer service to maximize the potential for smooth operation of the entire system.

General advantages of introducing the existing resource planning systems in the hotel company: built-in guest history, time savings and productivity improvements, supervision, business modules [3].

Having reviewed various types of ERP-systems, it was concluded that Enterprise Resource Planning systems such as Sage X3, filled with convenient business modules, simplify all the complexity of hospitality managers: finance, inventory, HR, purchase, and more [1].

All resource planning systems at the hotel have a more or less similar structure, consisting of modules of the registration and service guests (front office), accounting and management modules (back office) and interfaces to external systems.

Among all the systems studied, the most interesting, in our opinion, is Fidelio V8 - it's a new system, which hasn't analogues in the market hotel management system. It is the ability to solve problems from sales, booking, reception and accommodation of guests, organizing

conferences and banquets, and managing customer relations until the moment that provided complete information for financial control and management accounting of an enterprise [2]. It is a system that provides functionality, reliability, and flexibility. It is a revolutionary embodiment of the proven time of business logic and the concept of further development from the market leader Micros-Fidelio. Fidelio V8 is a powerful report and source form created with the help of market leading Crystal Reports and HTML support [2].

This system has a modern interface in the style of the mail program Microsoft Outlook for the convenience of users who are accustomed to working with Microsoft products.

The significant benefits of this system are that the Fidelio V8 system is an integral part of the global computer reservation systems Amadeus, Saber, Galileo, Worldspan [2]. All hotels in Fidelio are automatically uploaded to these global computer reservation systems. This system can solve problems of sales, booking, reception and accommodation of guests, organizing conferences and banquets, and managing customer relations until they provide complete data for financial control and management accounting of an enterprise [2]. The only disadvantage of this automated system is the lack of established communication management with suppliers and the fact that the material and labor resources of the hotel are not connected to a single database.

On the basis of the theoretical studies, it was concluded that the Fidelio V8 system can optimize almost all hotel modules, and the lack of logistics and warehouse management is not a significant drawback, because this problem can be solved by other automated programs that focus only on the module supply. Due to the research carried out, the system Fidelio B8 can be used at the enterprises of the hotel enterprises of high capacity.

References:

1. Sage Business Cloud Enterprise Management / Online resource. Access mode: <http://www.sagex3.com>
2. Заневська Л.Г. Інформаційні технології в туризмі: конспект лекцій для студ. III курсу факультету ЗЛіТ. Система управління готелями та ресторанами Fidelio «Hotel & Restaurant system (hrs)» / Л.Г. Заневська. – Львів, 2017. – 11 с.
1. Оладов Н.А. Точно вовремя для России. Практика применения ERP-систем / Н.А. Оладов, С.В. Питеркин, Д.В. Исаев. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 368 с.

ОЦІНЮВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Н.Б. Кашена, *Харківський державний університет харчування та торгівлі, професор кафедри фінансів, аналізу та страхування, к.е.н., доцент*

Торгівля, задовольняючи індивідуальні потреби людей у товарах і послугах та взаємодіючи з усіма сферами діяльності й інститутами суспільного життя, є провідним компонентом сфери життєзабезпечення, що істотно впливає на вирішення основних соціально-економічних завдань розвитку держави та створення комфортних і безпечних умов життєдіяльності населення України. Посилення її ролі у системі національних та загальноосвітніх господарських відносин, зростання конкуренції та перспективи нових форматів бізнес-моделей інноваційного розвитку підприємства в сфері ритейлу змушують керівництво сучасних підприємств швидко адаптуватись до змін бізнес-середовища, уникати необгрунтованого ризику та на підставі об'єктивної інформації оперативно приймати виважені управлінські рішення з підвищення конкурентоспроможності, обсягу реалізації товарів і прибутку. Вдале вирішення завдань ефективного функціонування та досягнення стійких конкурентних переваг багато в чому залежить від рішень, що генеруються менеджментом в сфері економічної активності підприємств. Доцільність цих рішень визначається не тільки високим рівнем компетентності управлінського персоналу підприємства, умінням своєчасно реагувати на зміну ринкової ситуації і розробляти дієві механізми адаптації, а й якісно новими інструментами управління ресурсним потенціалом торговельних підприємств. Як наслідок – зростає науковий і практичний інтерес до оцінювання ресурсного потенціалу в системі управління економічною активністю підприємств торгівлі з метою створення умов підвищення їх конкурентоспроможності та сталого розвитку.

Під економічною активністю підприємства слід розуміти комплекс усвідомлених дій персоналу, що визначається потребою реалізації обраної фінансово-економічної політики та забезпечує досягнення бажаного рівня ефективності господарської діяльності підприємства, інтенсивність його змін у часі і просторі під впливом

чинників зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища, та власне еволюцію на засадах адаптації до сучасних умов та емерджентності. Економічна активність підприємства визначається його здатністю до подальшого руху і переходу на якісно новий рівень розвитку, і потребує ефективного (раціонального та результативного) використання ресурсного потенціалу.

Оцінювання ресурсного потенціалу торговельного підприємства є складовою частиною системи управління його економічною активністю, яка забезпечує оперативне формування релевантної інформації про стан, результати та ефективність використання фінансово-господарських ресурсів, причини їх змін, можливі резерви і перспективи подальшого розвитку. Послідовність і коректність оцінювання ресурсного потенціалу підприємства обумовлюються відповідним методичним забезпеченням цього процесу. Воно формується з урахуванням формату та специфіки діяльності підприємства ритейла та включає систему показників, методи і прийоми аналізу, рекомендації з послідовності і періодичності здійснення аналітичних процедур.

Для обробки і дослідження інформації про ресурсний потенціал та його вплив на рівень економічної активності підприємства використовуються статистичні та евристичні методи, методи детермінованого і стохастичного факторного аналізу, методи експертних оцінок тощо.

Ефективність використання ресурсного потенціалу та рівень економічної активності торговельного підприємства, як правило, визначається за допомогою відповідної системи показників та вимірюється одним з двох способів, які характеризують результати діяльності підприємства відносно розміру авансованих фінансово-господарських ресурсів та розміру їх споживання (витрат) у процесі господарювання, а саме: забезпечення запланованих темпів росту та динаміки основних економічних показників; розрахунку узагальнюючих та часткових показників ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства; співвідношення між динамікою обсягів діяльності та ресурсів (витрат), що визначає характер економічного зростання. До показників ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства, що визначають рівень його економічної активності слід віднести: оборотність та рентабельність матеріальних і фінансових ресурсів за відповідний період, що вимірюється швидкістю та тривалістю обороту активів і капіталу підприємства в

цілому та у розрізі їх видів; продуктивність та рентабельність трудових ресурсів тощо. Аналіз цих показників дозволяє: оцінити ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства; з'ясувати, у що вкладаються кошти протягом фінансового циклу; визначити наявні можливості та реально вжити необхідних заходів щодо стимулювання економічної активності та зміцнення фінансового стану підприємства.

Викладене доводить, що оцінювання ресурсного потенціалу передбачає системну оцінку ефективності використання його фінансово-господарських ресурсів відносно досягнутих результатів та можливості забезпечення економічної активності, конкурентоспроможності, підтримки стабільного стану і забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах динамічних змін сучасного бізнес-середовища.

Список використаних джерел:

1. Кащена Н.Б. Теоретичні аспекти економічної активності підприємств торгівлі. Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія «Економіка». Том 23. Вип. 7(72), 2018. С. 115-121.

КОМПОНЕНТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕТЕРМІНАНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ

Т.О. Ставерська, *Харківський державний університет харчування та торгівлі, докторант кафедри фінансів, аналізу та страхування, к. е. н., доцент*

Питанням забезпечення сталого розвитку країни, її регіонів та галузей сьогодні надається особлива увага, що обумовлено глобалізацією кризових явищ в економіці, суспільстві, політиці, навколишньому середовищі. Одним із перших українських науковців на проблеми забезпечення сталого розвитку саме торговельної галузі через призму концептуалізації світових засад й визначення стратегічних пріоритетів сталого розвитку звернув свою увагу В.С. Марцин, який стверджував, що «...особливістю сталого розвитку торгівлі є спроможність залишатися

життєздатною у динамічних економічних і політико-правових умовах. Іншими словами, спроможність виживати за будь-яких кризових явищ в економіці та суспільстві» [1].

Традиційно проблеми економічної детермінанти сталого розвитку класифікують як економіко-екологічні, соціально-економічні та економічні [2]. На нашу думку, по відношенню до торговельної галузі більш змістовним буде критеріальний розподіл економічної детермінанти на загально-економічні, еколого-економічні, соціально-економічні та фінансово-економічні компоненти забезпечення сталого розвитку.

За результатами аналізу статистичних даних було виявлено основні тенденції показників розвитку торгівлі Харківського регіону, що дозволило визначити компоненти економічної детермінанти сталого розвитку. Слід зазначити, що означені проблеми обумовлені, перед усім, географічним розташуванням області (зокрема, статусом прикордонної території та близькістю до зони проведення ООС).

Компоненти економічної детермінанти сталого розвитку торгівлі Харківського регіону

1) загально-економічні – обсяг товарообороту; наявність об'єктів роздрібної торгівлі (юридичних осіб); питома вага продажу товарів, що вироблені на території України; обсяг легального імпорту/експорту товарів; обсяг нелегального імпорту/експорту товарів (контрабанда);

2) еколого-економічні – якісні характеристики відновлювальних процесів; стан виробничих систем; ризик техногенних катастроф; рівень впровадження енергозберігаючих технологій; екологізація продукції; ефективність логістичних схем; рівень застосування ресайклінгу;

3) соціально-економічні – доходи населення; наявний дохід на одну особу; реальний наявний дохід; середня, номінальна і реальна зарплата; заборгованість з виплати заробітної плати; рівень купівельної спроможності домогосподарств; сукупні витрати домогосподарств; рівень тінізації доходів; індекс споживчих цін; прожитковий мінімум; рівень зайнятості населення у віці 15-70 років (за методологією Міжнародної організації праці); рівень безробіття населення у віці 15-70 років (за методологією Міжнародної організації праці); диференціація життєвого рівня населення; чисельність населення із середньо-душовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими

фактичного прожиткового мінімуму; чисельність наявного населення; міграція населення (трудова; розташування тимчасово переміщених осіб; виїзд на ПМЖ за кордон);

4) фінансово-економічні – девальвація національної валюти; обсяг наданих субсидій домогосподарствам; частка кредитних коштів домогосподарств у грошовій масі; інвестиційна привабливість; обсяг інвестицій; ступінь податкового навантаження тощо.

Сучасний етап економічного розвитку України, що характеризується синергетичним ефектом наслідків періоду ринкових трансформацій і періоду ринкових реформ, проявляє себе вираженими змішаними (негативними та позитивними) ефектами і одночасно створює передумови для розвитку позитивних процесів, відповідних викликам майбутнього розвитку [3, с. 164]. Визначення загально-економічних, еколого-економічних, соціально-економічних та фінансово-економічних компонент економічної детермінанти довело, що сталий розвиток торгівлі вимагає синергії економічних, екологічних, соціальних, політичних, фіскальних важелів із загальною Концепцією сталого розвитку України. Стратегічні напрями забезпечення сталого розвитку торгівлі мають дотримуватись поєднання принципів оптимізації і гармонізації економічних, трудових, природних і матеріальних ресурсів, що стане підґрунтям зростання соціально-економічної ефективності торгівлі, рівня її фінансової безпеки та незалежності, а відповідно, перспективного сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Марцин В.С. Економіка торгівлі. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://westudents.com.ua/knigi/111-ekonomka-torgvl-martsin-VC.html>
2. Ставерська Т.О. Визначення стратегічних пріоритетів забезпечення сталого розвитку торговельної галузі в умовах кризи // Фінансові механізми антикризового управління: сучасні реалії та стратегічні орієнтири: кол. монографія / За заг. ред. А.С. Крутової; – Х. : Видавець Іванченко І.С., 2018. – С. 171-183.
3. Економічний вектор стратегії сталого розвитку України / Б.В. Буркинський, Л.Є. Купінець, С.К. Харічков // Екологія і природокористування. – 2012. – Вип. 15. – С. 163-173.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У СФЕРІ ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

О.П. Беркова, *Національний авіаційний університет, доцент
кафедри країнознавства і туризму, к. е. н.*

В умовах науково-технологічного розвитку, динамічних глобалізаційних процесів на міжнародному ринку товарів та послуг дедалі більшої вагомості та пріоритетності набуває туристична індустрія. Для постійної підтримки туристичної галузі з боку держави виступають такі стратегічні напрямки як економічний та організаційний розвиток України. Тому міжнародний туризм має позитивний вплив на економічний розвиток країни, стимулює зростання взаємопов'язаних секторів, позитивно впливає на формування іміджу України.

При формуванні стратегій різних напрямків та при розробленні альтернативних варіантів розвитку туризму завжди важливим є дослідження, яке відбувається на основі комплексного аналізу загальносвітових тенденцій, сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів розвитку туризму, конкурентних переваг.

Комплексний характер сучасного туризму сформував попит на безпечне середовище, свободу пересування, задоволення усіх людських потреб при здійсненні туристичних подорожей. Відповідно до зазначеного, у 2017 році було розроблено, схвалено та впроваджено «Стратегію розвитку туризму та курортів на період до 2026 року». Документ був створений з метою організації сталого розвитку туризму і курортів, перетворення цієї галузі у високоефективну, інтегровану сферу діяльності на світовому ринку. Запровадження Стратегії передбачається за такими напрямками, серед яких:

- ✓ забезпечення безпеки туристів,
- ✓ створення сприятливих умов для залучення інвестицій у розбудову туристичної інфраструктури,

- ✓ удосконалення системи професійної підготовки фахівців сфери туризму,
- ✓ формування та просування позитивного іміджу України, як країни привабливої для туризму.

Зазначені пункти Стратегії є основними завданнями для досягнення позитивного результату в туристичній сфері.

На сьогоднішній день для того щоб сформулювати високоефективну та конкурентоспроможну туристичну галузь нашої країни, вважаю, що слід виділити два ключових напрямки, з яких можна почати популяризувати нашу країну як туристично привабливу: 1) економічний; 2) організаційний.

Отже, задля успішної реалізації цих напрямків потрібно:

1) Економічний напрямок:

- ✓ запровадити бюджетне фінансування (фінансування цільових програм, науково-дослідних робіт в галузі туризму);
- ✓ впровадити економічно безпечні технології;
- ✓ сформувати єдину базу для підтримки інвестиційних проектів у сфері туризму;
- ✓ створити сучасну туристичну інфраструктуру.

2) Організаційний напрямок:

- обов'язкове звітування щодо виконаних зобов'язань за програмами розвитку туризму, наприклад, виконані заходи зі «Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2016 року»;
- розробка місцевих, регіональних програм розвитку туризму,
- офіційне визнання пріоритетності туристичної галузі в структурі національної економіки.

Аби державне регулювання індустрії туризму було спрямоване на досягнення позитивних цілей у розвитку сталого туризму в Україні, потрібно, перш за все, усунути такі актуальні проблеми:

1. відсутність інфраструктури: дорожньої, транспортної;
2. необхідність у вдосконаленні системи кадрового забезпечення, підвищення професіоналізму в сфері туризму;
3. нестабільність системи оподаткування;
4. неудосконалена нормативно-правова база туристичної галузі;
5. відсутність чіткого механізму залучення інвестицій;

Аналізуючи вищевикладений матеріал, можна зробити висновок, що задля досягнення стабільного розвитку туризму в Україні, всьому державному управлінню з туризму слід

створювати, ухвалювати та підтримувати певні стратегічні напрямки, які б об'єднували всі сектори туристичної діяльності воедино і спрямовували до економічно надійної країни.

Таким чином, лише системна державна підтримка та стимулювання розвитку галузі можуть забезпечити стабільну основу для формування висококонкурентного національного ринку туристичних товарів та послуг на міжнародному рівні. Щоб забезпечити громадську підтримку у розвитку туризму в Україні необхідно не тільки прийняти єдину цільову програму розвитку туризму в Україні, але й збалансувати пріоритетні стратегічні цілі та актуальні ресурсні можливості України.

На сьогоднішній день ми маємо можливість побачити на сайті Урядового порталу тільки чітко прописані основні цілі індустрії туризму в короткостроковій і довгостроковій перспективі, засоби та методи їх досягнення, джерела фінансування, терміни та програмні стратегії регіонального розвитку. Тому також важливим є проведення обов'язкового звітування про кожний виконаний захід в сфері туризму.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249826501>
2. Voroshylova, G.A. Priority Directions of State Support for the International Tourism Development in Ukraine. / G.A. Voroshylova *Economic Annals* – XXI.
3. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко К.: КНТЕУ, 2006 – 537 с.
4. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко К.: Центр навчальної літератури, 2007 – 224 с.

ОБґРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА РОЗВИТОК РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Н.В. Баган, *Полтавська державна аграрна академія,
аспірант 2-го курсу, спеціальність «Економіка»*

Л.М. Березіна, *Полтавська державна аграрна академія,
професор кафедри економіки підприємства,
д. е. н., професор – науковий керівник*

У сучасних умовах господарювання аграрне підприємство може досягти високих результатів лише у випадку цілеспрямованості на пошук нових форм організації виробництва, виготовлення і впровадження нових видів продукції, освоєння нових ринків збуту товарів та послуг, тобто на активізацію інноваційної діяльності. Головним чинником створення інноваційного продукту та його просування на ринку господарськими суб'єктами є інноваційний потенціал. У зв'язку з цим саме наявний інноваційний потенціал дає змогу підприємству досягти поставлених цілей, а саме: знизити витрати виробництва, збільшити обсяги прибутку, і в результаті – розширити свою діяльність та закріпитися на ринку [1].

Важливим завданням інноваційної діяльності в аграрному секторі є підвищення ефективності використання і збільшення ресурсного потенціалу галузей сільського господарства шляхом інтенсивного ведення процесу виробництва й реалізації кінцевого продукту. Дослідження проблем впровадження інновацій обумовлено тим, що в сучасних умовах вони є одним з вирішальних чинників розвитку аграрних підприємств.

Нині спостерігається попит суспільства на якісні конкурентоспроможні вироби, продукцію і послуги, що, у свою чергу, вимагає модернізації, реконструкції та перебудови всього агропромислового комплексу, тобто виникає потреба в науково-технологічних та інноваційних розробках. Упровадження новітніх науково-технічних розробок і технологічних процесів вплине на

формування технологічних змін у всіх сферах господарської діяльності підприємств різних форм власності.

Нині стан ресурсного забезпечення інноваційного розвитку аграрного підприємства є незадовільним. Основними причинами цього є: неналежне виконання заходів охорони земельних угідь; незавершений етап земельної реформи; недостатній розмір наявних фінансових ресурсів; фізичний і моральний знос техніки, обладнання; недостатня кількість інформації; низький рівень забезпеченості наукового потенціалу

Вирішення даної проблеми вимагає спільних зусиль як держави, так і підприємств з метою реалізації програм охорони і відновлення природних ресурсів, завершення формування правової бази ринку земель, заходів створення сприятливих умов для кредитування, залучення інвесторів, економії власних фінансових ресурсів; створення інформаційних баз на макро- і мікрорівнях, вирішення проблем щодо трудового потенціалу [1].

Метою інноваційної політики повинно бути запровадження інновацій у діяльність підприємств для забезпечення оптимального завантаження виробництва. Адже, як відомо, обсяг ресурсів у сільському господарстві дуже обмежений, тому інвестиції в основний капітал і фінансування формування оборотних коштів необхідно сконцентрувати на агропромислових підприємствах. Такими підприємствами можуть бути: племінні тваринницькі і насінневі господарства; репродуктивні свинарські і птахівницькі комплекси, науково-дослідні установи, базові господарства з первинного освоєння і подальшої дифузії нововведень тощо.

На думку представників аграрної галузі, які зацікавлені у впровадженні інноваційних технологій у своєму підприємстві, основними факторами, котрі стримують інноваційний розвиток аграрного підприємства є: відсутність вільного ринку землі – оскільки сільгоспвиробники є орендарями, а не власниками земельних ділянок, це демотивує їх інвестувати у довгострокові та коштовні інноваційні проекти; дефіцит кваліфікованих кадрів, які розуміють алгоритм та поведінку з інноваційними технологіями та системами; саботаж працівниками підприємств інноваційних рішень, оскільки це виключає елементи корумпованості; небажання фахівцями визнати факт, що є нові технології та методи, яким треба заново навчатись [2].

На наш погляд, до пріоритетних напрямів інноваційного розвитку у сфері сільськогосподарського виробництва можна

віднести: формування наукоємного виробничого процесу; створення та дієвість інноваційної структури; технологічне та технічне оновлення галузі; впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проєктів. Основними організаційними формами інноваційних установ в галузі АПК є навчальні агропромислові дослідницькі центри, агротехнопарки, інноваційні інкубатори, венчурні підприємства [3].

Україна має найкращий в Європі потенціал для розвитку інноваційної діяльності, створення сприятливого бізнес-клімату, який дасть змогу залучати міжнародні інвестиції завдяки яким з'явиться можливість підвищити рівень конкурентоспроможності аграрних підприємств, зміцнити їхні позиції на міжнародному ринку аграрних товарів та покращити ефективність виробничо-господарської діяльності загалом.

Список використаних джерел:

1. Сирцева С. В. Інноваційний потенціал як складова економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства / С. В. Сирцева. // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – №4. – С. 115–121.
2. Аграрні інновації 2018 [Електронний ресурс] // ПроАгро. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.proagro.com.ua/events/innovation2018/>.
3. Полегенька М. А. Особливості інноваційної діяльності в агропромислових підприємствах України / М. А. Полегенька. // Агросвіт. – 2017. – №6. – С. 49–54.

СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Я.А. Бодрий, *Полтавська державна аграрна академія,
здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії, кафедри
економіки підприємства*

Л.М. Березіна, *Полтавська державна аграрна академія,
доктор економічних наук, професор, кафедри економіки
підприємства – науковий керівник*

В умовах інтеграції економіки України у світове господарство важливого значення набуває проблема організаційно-економічного механізму ефективного використання персоналу аграрних підприємств, який дозволив би зберігати та зміцнювати стійку позицію підприємства на ринку, оперативно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища та стабільно розвиватися в умовах жорсткої конкуренції таким чином, щоб забезпечити збалансовану виробничо-господарську діяльність. Організаційно-економічний механізм ефективного використання персоналу аграрних підприємств розглядають як складову частину системи управління, стан якого обумовлює результат діяльності об'єкту управління.

Механізм – це послідовність станів процесів, які визначають собою будь-які дії, явища; система, пристрій, який визначає порядок будь-якого виду діяльності [1, с.401].

Організаційно-економічний механізм Г. Козаченко тлумачить як "інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується досягнення певної мети" [2, с. 107].

В економічній літературі поки немає однозначного визначення організаційно-економічного механізму ефективного використання персоналу аграрних підприємств. В сучасних умовах господарювання необхідно безперервно удосконалювати організаційно-економічний механізм використання персоналу аграрних підприємств, оскільки в умовах високої конкуренції він перебуває під постійним впливом досить мінливих чинників зовнішнього середовища. Ефективно побудована система інтеграції

економіки України та висока кваліфікація працівників в подальшому стануть запорукою організаційно-економічного механізму використання персоналу аграрних підприємств, що в кінцевому результаті дасть змогу максимізувати позитивні та мінімізувати негативні результати діяльності підприємства та узгоджувати стратегічні цілі, які будуть наступним етапом в удосконаленні організаційно-економічного механізму ефективного використання персоналу аграрних підприємств.

Поняття механізму з'явилося в економічних дослідженнях вітчизняних науковців ще у минулому сторіччі. Оскільки, на нашу думку, найголовнішим ресурсом на підприємстві є персонал, важливе значення набуває дослідження безпосередньо ефективного використання персоналу аграрних підприємств як головного джерела підвищення ефективність використання ресурсів підприємства та ефективність його діяльності.

Використання персоналу являє собою комплекс заходів, спрямованих на забезпечення умов для ефективної реалізації творчого, фізичного і трудового потенціалу працівників. Використання персоналу повинно відповідати цілям організації, не ігнорувати інтереси працівників і дотримуватись законів про працю. Рациональне використання персоналу має забезпечити: оптимальну зайнятість працівників і стабільне та рівномірне їх завантаження протягом робочого періоду (тижня, місяця); відповідність трудового потенціалу працівників вимогам робочого місця, посади; періодичну зміну одного робочого місця на інше з метою забезпечення різноманітності виконуваних робіт і можливості гнучкого маневрування в процесі виробництва, максимальну можливість виконання на робочому місці різних операцій, чергуючи навантаження різних груп м'язів людини. Збалансованість кількості робочих місць і кількості працівників досягається правильним їх розміщенням і внутрішньо організаційною мобільністю працівників. Ефективність роботи колективу визначається якістю й обсягом взаємовпливу, взаємовідносин членів колективу і служби інформації.. Організаційна атмосфера і методи управління повинні сприяти пріоритетності груп, а керівники повинні сприймати своїх підлеглих як групу і підтримувати спілкування з ними як з групою та добре знати стадії розвитку групи і зробити все можливе для її створення й розвитку. Основними передумовами підвищення ефективності використання персоналу є: ефективне використання

інтелектуальних, організаторських, творчих здібностей працівників на основі покращення змісту праці, її гуманізації, виключення монотонності та беззмістовності праці; забезпечення безпеки та надійності виробничих процесів; забезпечення нормальних умов праці, раціональних режимів праці та відпочинку. [4,с.156-159]. Використання персоналу підприємства, як одного з головних ресурсів підприємства, повинно відбуватись на засадах ефективності за критеріями зменшення витрат, збільшення ефекту від використання, та на засадах комплексності, з урахуванням націленості персоналу на саморозвиток, навчання, просування по кар'єрі.

Метою, на яку повинен бути направлений вплив організаційно-економічного механізму ефективного використання персоналу аграрних підприємств, є підвищення якості функціонування підприємства в цілому, підвищення якості продукції, яка випускається, задоволення потреб працівників.

Список використаних джерел:

1. Азрилиян А. Н. Краткий экономический словарь /Под ред. А. Н. Азрилияна.–4-е изд. доп. – М. : Институт новой экономики, 2008.
2. Козаченко Г. В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г. В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11.
3. Крушельницька О.В. Управління персоналом : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – Київ : Кондор, 2003. – 296 с.

ДОЦІЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА М'ЯСО- І МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

О.В. Лопушинська, *Полтавська державна аграрна академія,
аспірант кафедри менеджменту*

І.А. Маркіна, *Полтавська державна аграрна академія,
завідувач кафедри менеджменту, д.е.н., професор –
науковий керівник*

Агропромисловий комплекс є одним з найпотужніших і динамічно розвинених секторів економіки України. Ефективність його функціонування впливає не тільки на розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків, а й на загальний стан економіки країни в цілому. Агропромисловий комплекс України містить в собі продовольчий і непродовольчий підкомплекси, кожен з яких має власну сировинну базу і ринки збуту. У складі продовольчого комплексу виділяють наступні галузі: плодово-овочеконсервна, виноградно-виноробна, олійно-жирова, м'ясо-молочна, цукробурякова, зернопродуктова, картоплепродуктова.

М'ясо- і молокопереробна галузі є для України пріоритетними і стратегічними. Посилення процесів глобалізації та інтеграція України до світової спільноти висувають нові вимоги до розвитку м'ясо- і молокопереробної галузі: відповідність міжнародним стандартам якості, екологічності та безпеки; перехід на інноваційну модель розвитку галузі та активне впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій виробництва на основі комплексного використання сировини тощо.

М'ясопереробна галузь відіграє значну роль у вирішенні продовольчої безпеки України, забезпечуючи споживача свіжим м'ясом, субпродуктами, ковбасними виробами, копченостями, м'ясними консервами та напівфабрикатами. Ринок м'яса й м'ясопродуктів є найважливішим сегментом продовольчого ринку країни, сталий розвиток якого має стратегічне значення. М'ясопереробна галузь становить базис продовольчого комплексу України, але нині знаходиться в досить складних умовах [1].

Молокопереробна галузь промисловості є однією з найбільш важливих в Україні на сучасному етапі розвитку. Значні темпи

падіння економіки країни останніми роками негативно вплинули на розвиток досліджуваної галузі, показавши низьку конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників молочної продукції на міжнародних ринках. Нещодавно українські молокопереробні підприємства отримали можливість виходу на ринки Європи, але вони поки не спроможні її реалізувати. Співвідношення «ціна-якість» вітчизняної молочної продукції не дає змогу задовольнити потреби вимогливого європейського споживача [2].

Конкурентоспроможність продукції м'ясо- і молокопереробних підприємств можна досягти шляхом зниження їхньої собівартості і покращенні якості, а саме: розробкою та впровадженням у виробництво нових технологій; розробкою технології раціонального оброблення, використанням у виробництві вітчизняної сировини. У комплексі заходів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції особливу увагу слід приділити вдосконаленню механізму управління ресурсозбереженням на переробних підприємствах, який надасть можливість сформувати стійкі конкурентні переваги [3].

Основними шляхами підвищення конкурентоспроможності продукції і переробних підприємств в цілому в напрямку ресурсозбереження є: використання менш енергоємного обладнання; систематичний аналіз конструктивно-технологічних параметрів машин і апаратів, суворий облік ресурсів, їх наявності, витрат; оцінка енергоспоживання на освітлення, вентиляцію, охолодження, опалення та ін.; пошук енергозберігаючих способів виробництва, в тому числі санітарної обробки, сучасних безвідходних технологічних процесів, інноваційних інженерних методів і систем; застосування новітніх ресурсозберігаючих технологій із глибокою, повною та комплексною переробкою основної і побічної сировини; формування моральної та матеріальної зацікавленості працівників в ефективному використанні засобів праці, свідоме ставлення до ресурсів підприємств; розроблення відповідної стратегії ресурсозбереження; коригування корпоративної культури підприємства з урахуванням цілей забезпечення ресурсозбереження.

Отже, впровадження ефективної системи управління ресурсозбереженням на м'ясо- і молокопереробних підприємствах надасть змогу не тільки забезпечити конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках, але й позитивно вплине і на

загальний стан АПК України і економіки в цілому.

Список використання джерел:

1. Логоша Р. В. Стан та тенденції розвитку підприємств м'ясопереробної галузі України / Р. В. Логоша // Збірник наукових праць ВНАУ. – №3 (69). – 2012. – С. 125-129
2. Балковська В. В. Перспективи розвитку підприємств молокопереробної галузі промисловості України в умовах євроінтеграції / В. В. Балковська // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 14. – 2016. – С. 272-277
3. Гончаров В. М. Сучасний стан м'ясопереробної галузі України і Луганського регіону / В. М. Гончаров, М. О. Гончаренко // Вісник Хмельницького національного університету. - №2. Т.3. – 2013. – С. 171-174
4. Лисенко М. С. Проблеми ресурсозбереження на молокопереробних підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/22191/1/82.pdf>

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

А.В. Резнік, *Полтавська державна аграрна академія, здобувач
ступеня вищої освіти доктор філософії 1-го курсу,
Спеціальність «Економіка»*

Л.М. Березіна, *Полтавська державна аграрна академія, д.е.н.,
професор, професор кафедри економіки підприємства –
науковий керівник*

Сучасний економічний розвиток як в Україні так і в світі потребує значних фінансових інвестицій та матеріальних витрат. У сільськогосподарському виробництві застаріла техніко-технологічна база стає чинником підвищення енергетичної та економічної собівартості виробництва продукції. Нині в сільському господарстві існує тенденція перевитрат енергетичних ресурсів. Для приросту 1 % валового продукту збільшується використання

енергетичних ресурсів на 2-3 %. Тракторний і комбайновий парк на 50-70 % старший 10 років. Це призводить до підвищення затрат на запчастини, перевитрати коштів на паливо-мастильні матеріали, великий відсоток несправностей, понад 15 % втрат врожаю [1].

Останнім часом у вітчизняному землеробстві дедалі ширше застосовуються прогресивні сучасні технології мінімального обробітку ґрунту та точного землеробства: технології «Mini-till», «No-till», «Strip-till». Їх використання дає наступні переваги: зменшення механічного навантаження на ґрунт; збереження та покращення родючості; ресурсо- та енергозберігаюча ефективність технології; скорочення кількості основних агротехнічних прийомів; існує можливість комбінування посіву і прикореневого внесення добрив [2, с. 228].

Технічні засоби дозволяють аналізувати роботу сільськогосподарської техніки в режимі реального часу. Якщо при виконанні польової операції допущені технологічні помилки, такі як: невідповідність норми висіву або внесення добрив; огріхи в обробітку, порушення швидкісного або температурного режиму; рух не по базовій лінії поля та ін., негайно інформується відповідальна особа за обробіток і здійснюються заходи щодо усунення помилок. Такі дії дозволяють економити енергетичні ресурси та здійснювати точний та якісний обробіток ґрунту. Моніторинг виконання польових операцій можливий завдяки використанню RTK (Real Time Kinematic) станцій. Це сервіс з коригування GPS (Global Positioning System) сигналу задля коректної роботи автоматизованої техніки на полях. У сучасній практиці сільського господарства використання RTK-сигналу забезпечує найвищу точність польових робіт, що складає +/- 2 см. Без використання додаткових корекцій сигналу, які забезпечують наземні базові станції, точність позиціонування трактора коливається в межах 15-40 см. Така різниця значно впливає на ефективність кожного виду робіт, особливо – на посів культур, до того ж, координати транспортних засобів фіксуються і залишаються актуальними довгий період часу [3]. Як вже зазначалося, точність передачі GPS даних з корекцією RTK-сигналу складає +/- 2см. На рис 3. наведено приклад даних отриманих під час операції посів трактором Case MX 310 із посівним комплексом Vaderstad Rapid RDA 600 C. Ширина захвату посівного комплексу складає 6 метрів. Аналогічна ширина захвату спостерігається і при відображенні даних, отриманих з техніки.

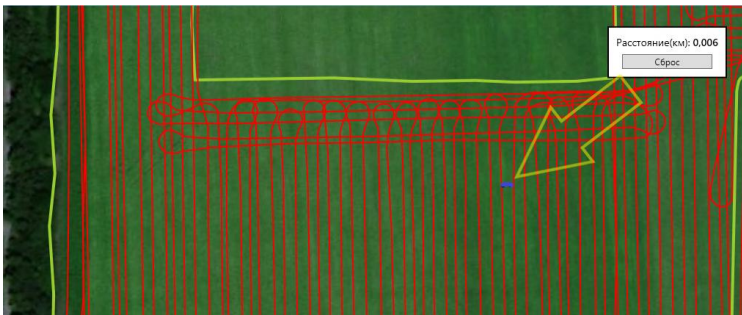


Рис. 3. Приклад даних, отриманих завдяки використанню RTK станції

Щоб уникнути зайвих витрат використовується система паралельного водіння з RTK–корекцією. Такий сигнал безкоштовний, прецизійний і досягає необхідної точності одразу після запуску техніки. Це дозволяє не лише економити енергетичні ресурси, а й відповідно підвищує продуктивність роботи – зменшуються обсяги послуг найманої техніки. Завдяки сигналу RTK станцій не потрібно коригувати лінії в роботі, менше пошкоджуються культурні рослини, можна використовувати одну лінію АВ для більшості операцій, запланувавши її найбільш оптимальною [3].

Використання сучасних інноваційних технологій в сільському господарстві дозволить збільшити загальну кількість виробленої валової продукції, покращить її якісні показники, скоротить енергетичні та економічні витрати, що, в свою чергу, сприятиме підвищенню ефективності та прибутковості сільськогосподарського виробництва.

Список використаних джерел

1. Модернізація в сільському господарстві підвищує енергоефективність країни. Eco Town.2015. – URL. <https://ecotown.com.ua/news/Modernizatsiya-v-silskomu-hospodarstvi-pidvyshchuye-enerhoefektyvnist-krayiny/>. (дата звернення 17.05.2019 р.).
2. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження. Сталий розвиток

економіки. – 2013. – № 20. – С. 224-231.

3. Ефективні сантиметри. Наша компанія – Кернел. – 2019. – № 19. – С. 48-54.

НЕФОРМАЛЬНА ЕКОНОМІКА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

*Л.В. Шелудько, Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва, доцент кафедри прикладної економіки та
МЕВ, к.е.н., докторант*

Тіньова економіка – це складна та багатогранна система, тому в історії світової економічної думки деякі її аспекти на різних етапах свого історичного розвитку знаходили віддзеркалення в роботах філософів, соціологів, юристів, психологів, економістів, політологів і політиків.

Виявленням сутності, оцінюванням глибини проблеми тіньової економіки, її особливостям в Україні, пошуку єдиного і точного визначення поняття «тіні» з усіма складовими, загроз та методів протидії їй присвячено великий доробок провідних науковців України, серед яких: І.В. Ангелко, В.І. Антипов, А.В. Базилук, З.С. Варналій, В.І. Василичук, Л.В. Герасименко, Ю.І. Кіржицький, І.І. Мазур, Т.О. Пожуєва, І.Г. Савченко, В.Д. Сущенко, О.В. Тихонова, О.В. Турчинов, С.С. Чернявський та ін. Серед зарубіжних слід відзначити: Ф. Шнайдер, Г. Абадінські, Дж. Арвай, Д. Блейдс, П. Гутман, Б. Даллаго, Е. де Сото, Л. Ебергард, Р. Клітгаард, П. Мауро, С. Роз-Аккерман, С. Роттенберг, В. Танзі, У. Тіссен, Е. Фейге, Н. Бокун, В. Дадалко, Л. Дрекслера, що займалися питаннями тіньової економіки.

Вивчення методів боротьби з тіньовою економікою та корупцією неможливо без визначення цих понять. У науковій літературі є безліч визначень сутності тіньової економіки, тому що вона має велика кількість форм свого прояву. Аналіз економічної літератури показує, що при з'ясуванні сутності поняття тіньової економіки намітилися два основних підходи: юридичний і економічний.

Цілком очевидно, що тіньова економіка має як негативні, так і позитивні риси. До негативних ознак належать: зниження

ефективності макроекономічного регулювання, конкурентоспроможності економіки країни, життєздатності кредитно-фінансової системи, руйнування соціальної інфраструктури, нелегальний вивіз капіталу за кордон, утрата державою керівних, контрольних та інших найважливіших соціально-суспільних функцій, провокування тіньової зайнятості, погіршення інвестиційного клімату. Позитивними рисами можна вважати: можливість збереження трудового потенціалу, розв'язання проблеми доходів, елементарне виживання певної частки населення. Отже, цілком слушною є думка, відповідно до якої «з одного боку, тіньова економіка – це наслідок і ключовий економічний базис корупції, а з іншого – певний компенсатор економічних та фінансових шоків, особливо для малого та середнього бізнесу» [1].

При аналізі проблем економічної безпеки два ці підходи не треба протиставляти одне одному, а необхідно правильно встановити взаємозв'язку між економікою і правом. адже саме в правових нормах найбільш конкретно, повно відображаються, фіксуються економічні відносини і інтереси різних верств суспільства. Законодавчі та інші нормативно-правові норми повинні відображати об'єктивні економічні умови, сучасні потреби і виступати юридичною основою економічного розвитку. Якщо правові акти суперечать об'єктивній потребі, то з'являється відповідного виду тіньова діяльність, створюються передумови для тіньових економічних процесів у всіх сферах економіки, включаючи і агропродовольчу сферу як сферу життєзабезпечення суспільства.

Цей підхід більш зручний при дослідженні тіньового сектора в системі забезпечення економічної безпеки АПК, його основної ланки - сільського господарства. Необхідно відзначити, що в сучасних умовах в сільській місцевості присутні майже всі перераховані вище характеристики тіньової економіки.

Проблема подолання загроз, мінімізації негативного впливу тіньової економіки потребує комплексного вирішення. У зв'язку з цим доцільно розглянути методологію, де підхід до визначення тіньової економіки виглядає комплексно і повно [2]. Дані Методичні рекомендації розроблені з метою оцінки рівня тіньової економіки в національній економіці в цілому та за окремими видами економічної діяльності шляхом непрямого обчислення на макроекономічному рівні вартості товарів (робіт, послуг), яка

навмисно завищується або занижується суб'єктами господарювання у статистичній звітності. тіньова економіка – незареєстрована в установленому порядку економічна діяльність суб'єкта господарювання, яка характеризується мінімізацією витрат на виробництво товарів, виконання робіт та надання послуг, ухиленням від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), статистичного анкетування та подання статистичної звітності, наслідком якого є порушення законодавчо встановлених норм (рівень мінімальної заробітної плати, тривалість робочого часу, умови і безпека праці тощо).

Загрози з боку тіньової економіки розвитку агропродовольчої сфери України мають безліч форм прояву негативного характеру. З позиції економічної теорії зазвичай тіньова економіка розглядається як одна з соціально-деформованих форм ринкової діяльності. Тим самим тіньова економіка виступає деструктивним фактором економічної безпеки, перешкоджаючи сталого розвитку економіки, в тому числі і розвитку аграрної сфери економіки. В даному випадку в основному це пов'язано з потенційними загрозами, що виникають в процесі виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, а також в сфері виробничого обслуговування, кредитування та фінансування сільських товаровиробників, надання соціальних та інших послуг сільському населенню. Коли тіньова діяльність переходить правові рамки і завдає шкоди економіці, то вона перетворюється в реальну загрозу.

Виходячи з вищевикладеного, тіньову економіку в АПК ми визначаємо як неконтрольоване суспільством виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ і послуг і як діяльність деструктивного, незаконного характеру, що приносить при певних умовах шкоду, шкоду державі, суспільству і його членам.

Список використання джерел:

1. Приходько А. После шторма: перспективы украинской экономики в 2017 году. – URL: <http://finance.liga.net/economics/2016/12/28/opinion/51262.htm> (дата звернення 03.05.2019 р.).
2. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки: Наказ Міністерства економіки України від 18.02.2009 № 123. – URL: <http://www.me.gov.ua/LegislativeActs/Detail?lang=ukUA&id=4bb297a0-c900-404f-8c6f-5f76f18b1503>.

СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТУ ТА ІНФРАСТРУКТУРИ

СУЧАСНИЙ СТАН МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

К.М. Ганущак, *Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*, студентка 4-го курсу, спеціальність «Міжнародна економіка»
І.О. Давидова, *Національний аерокосмічний університет імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*, завідувач кафедри економіки та маркетингу, доктор економічних наук, професор – науковий керівник

Металургійна галузь завжди перебувала в центрі уваги економічного життя України, залишаючись фундаментом вітчизняної промисловості.

Особлива значущість металургії пов'язана з багатьма факторами, що визначають її ключові позиції та роль в економіці країни. Найважливішим з них є те, що українська металургія одна з небагатьох у світі, яка базується на власних ресурсах, які включають значні власні запаси залізної і марганцевої руд, коксівного вугілля, флюсів, вогнетривких глин та інших мінеральних ресурсів. [1].

Проте негативні тенденції світової металургії (криза надвиробництва і надлишок виробничих площ), а також сучасний стан вітчизняної металургії (високий рівень зносу основних промислово-виробничих фондів, високий рівень собівартості продукції і низький рівень продуктивності праці), перетворили металургійну галузь із "локомотива" української економіки в одну з її найбільш проблемних галузей, скоротивши обсяги виробництва вітчизняних підприємств до рівня десятирічної давнини. Поточний стан вітчизняних металургійних компаній характеризується значною техніко-технологічною відсталістю, високою енерго- і ресурсомісткістю виробництва, значним екологічним навантаженням на довкілля. При цьому в зоні найвищих фінансово-економічних потрясінь опинилися великі та

середні металургійні підприємства, які є основою металургійного комплексу України і потребують подальшого економічного розвитку на умовах активізації їх інвестиційної діяльності.

Ситуація в українській металургії склалася не найсприятливішим чином. Якщо ще 5 років тому Україна входила в ТОП-10 виробників сталі, то сьогодні спустилася на 12-13 місце. За підсумками роботи металургійних підприємств у грудні 2018 року знизилось виробництво сталі на 0,6% в порівнянні з аналогічним періодом 2017 року – до 1,885 млн тонн, перемістившись з 12-го на 13-е місце в рейтингу 64 країн - основних світових виробників цієї продукції.[2]

Серед основних внутрішніх перешкод, які впливають на розвиток української металургії - втрата значної частини сировинної бази в зв'язку з військовим конфліктом на сході країни.. Також вагомим впливом є нестійкий інвестиційний клімат як наслідок нестабільної політичної та соціально-економічної ситуації в країні призводить до того, що заводи займаються в основному виробництвом заготовок, а не високотехнологічної продукції.

Серед зовнішніх перешкод, можна зазначити, що підприємства металургійної галузі України, які належать великому приватному капіталу, виявилися не готовими до всіх викликів, пов'язаних зі світовою кризою, насамперед надвиробництва чорних металів, падіння попиту на металопродукцію низької якості, посиленню конкуренції й появою нових гравців на світових ринках: Китаю, Індії й Південної Кореї. Крім того, роками накопичувалися системні проблеми, пов'язані з необхідністю технічного й технологічного переоснащення виробництва, поліпшення якості чорних металів, випуску нових видів сталі й прокату. Металургійні підприємства України в порівнянні з розвинутими країнами світу характеризуються істотним технологічним відставанням і підвищеною енергоємністю. Їхнє встаткування сильно зношене, а технології морально застаріли [2].

Одним із головних завдань металургійного комплексу України на сьогоднішній день є підвищення конкурентоспроможності, в тому числі і шляхом модернізації виробництва.

Сьогодні модернізація проводиться на багатьох підприємствах України, зокрема на підприємстві «АрселорМіттал Кривий Ріг», де були реконструйовані коксові батареї та почалося будівництво стану безперервного лиття металургійної заготовки.

Також один з деяких позитивів у плані модернізації –

розширення використання нашими підприємствами пилувугільного палива в доменному виробництві. Впровадження цієї технології стало особливо актуальним в умовах підвищення ціни й обмеження поставок газу. Безумовно, цей корисний напрям розвитку металургії і його треба підтримувати. Головна проблема металургії полягає в тому, що підприємства країни в той період, коли був попит на їх продукцію й був сплеск цін на світових ринках, не вкладали кошти в модернізацію.

Основними напрямками подолання проблем і досягнення подальшого сталого розвитку металургійної промисловості України є такі: підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємств металургійної промисловості, зниження залежності від імпорту високотехнологічної продукції, досягнення оптимального співвідношення між внутрішнім і зовнішнім споживанням та посилення участі держави у розвитку металургійної галузі шляхом створення державних інноваційних та інвестиційних програм.

Список використаних джерел:

1. Українська металургія: сучасні виклики та перспективи розвитку: монографія / Амоша О.І., Большаков В.І., Мінаєв О.А., Залознова Ю.С., Збаразька Л.О., Макогон Ю.В. – Д: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2013. – 114 с.
2. Worldsteel Association [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.worldsteel.org>

ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І ОЦІНКА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

О.Г. Парфентьева, *Національний транспортний університет, к.е.н., асистент кафедри економіки*

У ринковій економіці, що характеризується високим рівнем конкуренції і невизначеністю кон'юнктури, досягнення стійкого становища підприємства і його ефективного функціонування потребує вирішення багатьох складних завдань. Найважливіше з них максимально повне використання потенційних можливостей підприємства, їх здатності адекватно адаптуватися до мінливої

ситуації на ринку.

Аналіз практики показує, що, активно використовуючи накопичений досвід, сучасне підприємство може підвищити ефективність своєї діяльності. Результат досягається шляхом активізації внутрішніх можливостей, істотної зміни стратегії, реорганізації і створення ефективної системи управління, активного менеджменту на підприємстві. На сьогоднішній день проблема пошуку ефективних нових шляхів нарощування та діагностика потенціалу транспортних підприємств України набуває все більшого значення. Розв'язання даної проблеми забезпечить якісне задоволення потреб споживачів транспортних послуг, підвищення ефективності функціонування транспортної інфраструктури, оптимізацію і координацію діяльності різних видів транспорту з метою підвищення їх конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках транспортних послуг. На сьогодні запропоновані певні підходи до вирішення цієї проблеми, зокрема шляхом визначення потенційних можливостей підприємства і оцінки їх використання. У зв'язку з цим на перше місце висувається проблема економічного виміру наявних ресурсів і результатів їх функціонування. Необхідність максимального використання всіх видів ресурсів, в умовах дефіциту кредитних коштів для більшості підприємств, викликає об'єктивну потребу в методичному забезпеченні формування та використання економічного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Парфентьева О.Г. Вибір стратегії розвитку підприємства в залежності від потенціалу розвитку і ринкового потенціалу / О.Г. Парфентьева // Вісник. – м. Варшава, Польща – 2018 р. – С. 36-39.
2. Парфентьева О.Г. Методичний підхід до оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства автотранспорту / О. Г. Парфентьева// Економіка та управління на транспорті. - 2016. - Вип. 3. - С. 66–71.
3. Парфентьева О.Г. Методологічні аспекти формування системи показників для оцінки потенціалу розвитку підприємств автомобільного транспорту / О.Г. Парфентьева // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», м. Острог, Україна, 2013 р. – Вип. 23. – С. 34-38.

РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНО - ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

А.О. Тарасенко, *Харківський національний університет імені
В. Н. Каразіна, студентка 1-го курсу, спеціальність «Туризм»*

С.О. Юрченко, *Харківський національний університет імені
В. Н. Каразіна, доцент кафедри туристичного бізнесу та
країнознавства, к. г. н., доцент – науковий керівник*

Зростання транзитних можливостей країни значною мірою залежить від тенденцій розвитку її макроекономічних показників, рівня відповідності національної транспортної системи вимогам глобальної транспортної системи. Сьогодні європейська інтеграція є одним із пріоритетів державної політики України. Проте транспортна система країни досі не відповідає стандартам та вимогам ЄС – існує значна затримка з точки зору інфраструктури, обладнання та підтримки стандартів. Однак інтеграційні процеси українського транспортного комплексу не повинні обмежуватися лише його адаптацією до вимог та стандартів ЄС та вимагають використання методологічних підходів до організації управління розвитком транспортних систем на основі концептуальних принципів логістики.

Згідно зі світовим досвідом, найбільш ефективний напрям розвитку транспортного сектору України може бути реалізований шляхом формування транспортно-логістичної системи країни, що забезпечувала б взаємодію всіх учасників транспортно-розподільчого процесу в організаційно-економічному, технічному, технологічному та інформаційному аспектах під час руху вантажних потоків, а також дає змогу зайняти конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг. Це зумовлює необхідність вдосконалення транзитного потенціалу України та визначення нових методів його реалізації. [1]

Транспортно-логістична система – це система логістики є багатофункціональним інтегрованим набором транспортно-логістичних операторів, а також транспортно-логістичної інфраструктури, які взаємодіють один з одним для оптимізації потоків вантажів з мінімальними витратами на отримання найбільш вигідних і якісних витрат транспорт і логістика послуги. На

створення ефективної транспортно-логістичної системи впливає міжнародне та національне регулювання вантажного транспорту, фінансова система країни, ринкова інфраструктура та природний ресурсний потенціал країни. [2]

Структура транспортно-логістичної системи України має складатися із сукупності взаємопов'язаних елементів взаємодії на регіональних та локальних рівнях. Як головні елементи системи можна виокремити об'єкти транспортної інфраструктури, регіональні розподільчі центри, логістичні посередники та забезпечувальні підсистеми.

На даний час національна економіка перебуває у стані руйнування, викликаної недбалістю управління. Метою забезпечення сталого розвитку національної економіки має бути раціоналізація її участі у міжнародному та регіональному поділі праці та оптимізація внутрішніх компонентів економічної системи для протидії впливу зовнішніх загроз. Необхідно створити технологічну структуру виробництва національної економіки, яка може гарантувати розвиток провідних галузей національної економіки і, водночас, швидко реагувати на негативні зовнішні та внутрішні чинники. [3]

Нові конкурентні умови світової економіки формуються під впливом глобалізаційних процесів, що зумовлює потребу у створенні конкурентоспроможного національного продукту та стабілізації національної економіки. Це неможливо без тісної взаємодії логістичних елементів економічної системи, головними з яких є виробництво та транспортування, адже формування конкурентоспроможної національної економіки має базуватися на органічному поєднанні всіх елементів логістичної системи для найкращого задоволення потреб всіх її учасників.

Головними складовими транспортно-логістичних систем є транспортна та логістична інфраструктури, що забезпечують ефективне функціонування всіх об'єктів національного господарства. Принципами формування таких систем є раціональність, доступність, інформаційність, інтеграційність, цілісність, багаторівневість, адаптивність. Саме принципи формують функції транспортно-логістичних систем. Однією з найважливіших цілей застосування логістики є отримання комерційної вигоди за рахунок розробки та організації оптимальних схем доставки вантажів усіма видами транспорту.

Основною задачею підвищення конкурентоспроможності

транспортно - логістичної системи України є: узгодженість роботи вантажного, пасажирського секторів із забезпеченими інфраструктурними господарствами в умовах реформаційного розмежування за організаційними, технологічними, інформаційними та фінансовими аспектами; підвищення ефективності транспортних перевезень; оновлення матеріально-технічної бази транспорту; розбудови транспортно-логістичної і митної інфраструктури; вдосконалення митно-тарифної та інвестиційної політики; посилення інформатизації. [1]

Формування та розвиток транспортно-логістичних систем виступає індикатором рівня розвитку національного господарства за рахунок стійкості та адаптації до всіх змін, при цьому формуючи конкурентоспроможність своєї економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Брагінський В. В. Розвиток транспортно-логістичної системи як форма реалізації транзитного потенціалу України / В. В. Брагінський // Державне управління: теорія і практика. – 2011. – № 2. – URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/index.htm>.
2. Сідоров М. В. Україна на світовому ринку туристичних послуг: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / М. В. Сідоров, О. Є. Юрченко, С. О. Юрченко. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. – 256 с.
3. Каличева Н.Є. Логістичні підходи, як основа раціональної організації виробничого процесу на підприємстві / Н.Є. Каличева, В.О. Маслова // Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей. – Харків: УкрДАЗТ, 2014. – № 47. – С. 83 - 86.

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ПАСАЖИРСЬКИХ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

А.О. Шаповал, *Харківський Національний університет імені В.Н. Каразіна, студентка 1-ого курсу, спеціальність «Туризм»*

С.О. Юрченко, *Харківський Національний університет імені В.Н. Каразіна, доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства, к. г. н., доцент*

Український ринок авіаперевезень знаходиться у процесі розвитку. Він залежить від рівня економіки та рівня життя населення. З кожним роком кількість авіарейсів, пасажирів та авіакомпаній, що обслуговують чи користуються послугами авіатранспорту, в Україні збільшується. Ще з 2013 року (парафування Угоди про Спільний авіаційний простір з ЄС) керівництво країни поступово перетворює Україну на великий авіаційний хаб. [3]

За темпами зростання числа перевезених пасажирів авіаційний транспорт в Україні посідає перше місце. Тільки за період 2014-2018 рр. їх кількість зросла майже в 2 рази і склало 12 529,0 тис. осіб. У той час як перевезення пасажирів залізничним транспортом скоротилися в 2,5 рази, автомобільним транспортом – 1,5 рази. Однак по пасажирообігу авіаційний транспорт займає 3 місце після автомобільного та залізничного. [1]

На території України діє 16 міжнародних аеропортів, об'єм роботи яких у 2018 році перевищив 20 млн пас.км (табл. 1).

Вже у 1 кварталі 2019 року пасажирообіг збільшився на 22% порівняно з минулим роком.

Перші п'ять аеропортів концентрують 94,5% пасажирообігу країни. Найбільший авіавузол країни – місто Київ, на два аеропорти якого припадає понад 75% пасажирообігу України, в тому числі на міжнародний аеропорт «Бориспіль» – 61,3%.

За межами Київської області пальму першості за темпами зростання серед великих аеропортів тримає Львів. За 2018 рік пасажиропотік тут збільшився на 47,9%, що дозволило випередити аеропорт «Одеса» і посісти третє місце в рейтингу за цим показником.

Однак найбільш динамічними виявилися невеликі аеропорти країни. Так, аеропорт «Рівне» в 2018 р. збільшив пасажиропотік на 84% порівняно з 2017 р, а «Чернівці» – на 51,6%. [2]

Таблиця 1

Розподіл пасажиробігу серед українських аеропортів у 2018 р.

Назва	Пас.км
Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	12 603 271
Міжнародний аеропорт «Київ» імені Ігоря Сікорського («Жуляни»)	2 812 300
Міжнародний аеропорт «Львів» імені Данила Галицького	1 597 700
Міжнародний аеропорт «Одеса»	1 446 521
Міжнародний аеропорт «Харків»	962 500
Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»	400 326
Міжнародний аеропорт «Дніпропетровськ»	299 250
Міжнародний аеропорт «Херсон»	150 100
Міжнародний аеропорт «Івано-Франківськ»	112 607
Міжнародний аеропорт «Чернівці» імені Леоніда Каденюка	732 075
Міжнародний аеропорт «Вінниця»	60 873
Міжнародний аеропорт «Кривий Ріг»	21 964
Міжнародний аеропорт «Рівне»	6 403
Міжнародний аеропорт «Полтава»	968
Міжнародний аеропорт «Миколаїв»	256
Міжнародний аеропорт «Ужгород»	250
Всього	20 545 500

Складено автором за матеріалами: [2]

У 2018 р. були відновлені польоти в Полтаву і Миколаїв, до того ж Полтавський аеропорт, вперше отримав статус міжнародного.

Постійні нововведення в авіаційній сфері сприяють зростанню популярності авіаційного транспорту.

У 2017 році на ринок України вийшли європейські бюджетні авіакомпанії – лоукости, що надають низькі ціни на перельоти. Серед них: WizzAir, AirArabia, AirBaltic, PegasusAir, Yanair, RyanAir та інші. Квиток на літак може коштувати менше ніж проїзд поїздом. Однак, не дивлячись на перевагу у ціні, лоукости мають і значні мінуси:

- більшість лоукостів прибувають у пункт значення у нічний час;
- мало місця у салоні;

- відсутність багажу, включеного до квитка одразу;
- відсутність оффлайн реєстрації – реєстрація на рейс, зазвичай, здійснюється онлайн за 24 години до вильоту або у самому аеропорту за додаткову плату;
- відсутність безкоштовної їжі – навіть на далеких перельотах компанія-перевізник не надає безкоштовного харчування на борту літака.

Важливою складовою сучасного повітряного простору України стали чартерні рейси. Це рейс, який замовляється туроператором або іншою юридичною особою на основі орендного (чартерного) договору. В Україні вони представлені через МАУ, WindRose, AirFrance, AirBaltic, Pegasus Airlines, Turkish Airlines та інші. Туроператори кожен сезон орендують літаки для перевезення туристів з найбільших міст України на популярні курорти – Туреччина, Єгипет та інші. Чартерні рейси надають ідентичний до регулярних рейсів перелік послуг. Однак на них не має можливості купити квиток самостійно.

Пожвавлення авіаперевезень пасажирів в країні підтверджується не тільки зростанням числа перевезених, але й інтересом закордонних лоукостерів, поверненням на ринок місцевих компаній, які здійснюють перевезення за 2-3 напрямками.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/
2. Подросли за год: пассажиропоток аэропортов Украины. URL: https://cfts.org.ua/articles/podrosli_za_god_passazhiropotok_aeroportov_ukrainy_2018_1505/106559
3. Саєнко М. Політ нормальний: огляд ринку авіаційних перевезень / Мар'яна Саєнко. // Юридична Газета. – 20. – С. 15.

СУЧАСНА ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ БІОДИЗЕЛЬНОГО ПАЛИВА У ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ

О.І. Шпак, *Національний університет «Львівська політехніка», м.н.с. відділу науково-організаційного супроводу наукових досліджень, науково-дослідна частина, к.т.н.*

В теперішній час зростає потреба в ефективних та екологічно чистих автотранспортних засобах. Реалії сучасності вимагають розроблення технологій виробництва альтернативних замінників нафтової продукції. У вирішенні цього питання основне місце відводиться розвитку сучасних виробництв енергії з поновлюваних джерел, а саме біопаливу.

Сільське господарство України споживає щорічно близько 1,5 млн. т дизельного палива [1]. Розумна його альтернатива – це біодизель (biodiesel) – метиловий ефір, який отримують з будь-яких рослинних олій і тваринних жирів. У якості сировини підійде олія соняшникова, ріпакова, соєва, лляна, кукурудзяна, гірчична, касторова, конопляна, а також тваринні або риб'ячі жири. Також можна використовувати некондиційні й відпрацьовані олії й масла - відходи з кафе, їдалень, ресторанів.

На АЗС у Швеції заправляють машини біодизелем, зробленим із соснової олії, в Індонезії - з кокосової, у Бразилії - з пальмової, а у Індії - з рослини сімейства молочайних ятрофи (*Jatropha*). Двигуни більшості сільгоспмашин дозволяють застосовувати біодизель як самостійний енергоносіє, так і в суміші зі звичайним «нафтовим» дизпаливом, без внесення змін у конструкцію моторів.

Сучасна тенденція розвитку та використання біодизельного палива та його сумішей має багато позитивних та негативних аспектів. Багато виробників у Великобританії надають гарантійну підтримку на двигуни лише за умови використання не більш як 5% біодизелю, змішаного з 95% стандартного дизельного пального. Відповідно до норм "Пежо" та "Сітроен", дизельні двигуни можуть працювати на 30% біодизелю. "Сканія" та "Фольксваген" мають інші норми, які дозволяють використовувати 100% біодизелю для більшості їхніх двигунів. Багато автовиробників дуже позитивно налаштовані щодо використання біодизелю, наводячи нижчий рівень зношення двигуна як одну з переваг цього пального. Однак при переході від звичайного дизельного пального до біодизелю, можливо знадобиться заміна паливного фільтра. Більшість

виробників надають перелік автомобілів, які працюватимуть на 100 % біодизелі [2].

Європейська агротехніка вже спеціально оснащується двигунами нового покоління під назвою Natural Fuel Engine, тобто «натурально-олійні мотори», які можуть працювати на біодизельному паливі.

На даний час здійснюється вдосконалення двигунів внутрішнього згорання. Зменшення забруднення зовнішнього навколишнього середовища забезпечуватиметься впровадженням енергозберігаючих та екологічно чистих технологій на транспорті та розробленням альтернативних джерел живлення. Створення сучасних автомобілів дозволяє розробити новітні енергозберігаючі технології та системи: застосувати альтернативне паливо та створити альтернативні силові установки; втілити в силову установку тяговий електропривід для створення електромобілів та гібридних автомобілів [3].

Біодизельне паливо досить широко використовують у багатьох країнах Європи та світу. Виробництво біопалива для його використання в чистому вигляді потребує чималих додаткових капіталовкладень. Тому в більшості країн практикують змішування нафтового дизельного палива з ріпаковою олією або ж використовують як добавку (від 5 до 30 %) до традиційного дизельного палива.

У країнах Європи біодизель здебільшого є продуктом ріпакової олії. Виробництво і використання біодизельного палива має підтримку на державному рівні. Там уже збудовано достатньо малих і великих переробних заводів. В Німеччині за рік виробляють близько 2 млн. т біодизельного палива, а його частка на ринку дизельного палива становить 3,0 %. Біодизельне паливо використовують також Чехія, Словаччина, Польща.

Основними принципами державної політики у сфері біопалив в Україні є: розроблення чітких нормативних механізмів регулювання ринку біопалив; сприяння виробництву та споживанню біопалив з метою економії традиційних видів палива та зменшення залежності України від їх імпорту; зменшення негативного впливу на стан довкілля; запровадження поетапного збільшення нормативно-визначеної обов'язкової частки застосування біопалив у складі загального виробництва моторних палив; підтримка інвестиційної діяльності у сфері біопалив; розвиток міжнародного науково-технічного співробітництва,

широке використання міжнародної кооперації у виробництві та споживанні біопалив.

До 2020 року Європейський союз планує не менше 20 % транспорту заправляти біопаливом. Для України є два альтернативних напрями використання ріпаку: 1) налагодити власне виробництво; 2) вирощувати ріпак і експортувати його у західні країни, отримуючи за це тверду валюту.

Щоб бути конкурентоспроможним, біодизельне паливо повинне хоча б на 5–10 % коштувати дешевше порівняно із традиційними нафтопродуктами. В умовах України ринкова вартість ріпаку не дає цього здійснити. Тому деякі господарства планують самостійно вирощувати ріпак та робити з нього олію.

Для повноцінного розвитку ринку біопалива у першу чергу необхідно створити потужну сировинну базу й відповідну інфраструктуру для забезпечення зберігання, переробки, транспортування та реалізації готової продукції.

Список використаних джерел

1. І. Петренко Біосолярка для сільгосптехніки [Електронний ресурс] – Режим доступу: agro-business.com.ua/agro/mekhanizatsiia.../961-biosoliarka-dlia-silhosptekhniky.htm...
2. Дикун Т.В. Аналіз ефективності використання біодизельного палива в двигунах внутрішнього згорання / Т.В. Дикун, П.І. Полянський – м. Івано-Франківськ, Нафтогазова енергетика, 2015. - № 1(23) - с.86-93.
3. Смирнов О.П. Перспективні напрямки розвитку сучасного автомобілебудування / О.П. Смирнов - Харків: Вісник НТУ «ХП», 2014. - № 9 (10523) – с. 61-65.

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

THE MANAGERS' ROLE IN SOCIAL RESILIENCE OF ORGANIZATION

Jolita Gečienė, *Affiliated Lector Mykolas Romeris University*
Agota Giedrė Raišienė, *Professor, Mykolas Romeris University,*
Doctor in Management and Administration – Academic Advisor

Social changes, activating global processes, development of open market, improving technological processes happening in these times world encourage the organisations to strengthen the social resilience (Nijkamp and Kourtit 2013). By the research of Morgan et al, (2014) it is set that a very important factor to reach good results in organisations and to protect from objectionable circumstances is empowering leadership that encourages concentration, the use of material and immaterial resources and the division of responsibility.

Social resilience is the ability of the organisations and other social systems to preserve the balance between various elements at the moment of crisis by concentrating available resources and competences, the ability to manage the needs, challenges and changes (Norris et al, 2008). In unfavourable circumstances, the leaders' ability to manage the changes becomes crucial (Bristow and Healey 2013). Brinkerhoff and Bossert (2014) found that specific management practices, which are applied not only at the moment of crisis but also in the everyday organisation activities' management, are important for the organisational resilience, so the organisations' social resilience opportunities depend on leaders behaviour. The leader creates the vision of activities, ensures that certain interested people would be involved and would contribute to making decisions (Pal, Torstensson and Mattila, 2014). Brown, Seville and Vargo, (2017) states that organisational resilience has to meet the aim, and the leaders have to find the balance between the preventive control, attentive action, activity optimization and adaptive innovation that meets the mission of organisation. The leaders have to run the organisation consistently and flexibly but the organisational resilience requires constant focused efforts and depends not only on the leaders but

also on the employees. The organisational factors, related to the employees, may cause positive and creative employees' behaviour and that finally contributes to the organisational resilience (Lv et al, 2019).

The research analysis revealed that empowering leadership as a very important role among the most significant factors of the organisations' social resilience (Norris, F., H., Susan, P., Pfefferbaum, B., Wyche, K., F., Pfefferbaum, R., L. (2008); Van der Ploeg, J.D., Oostindie, H., Broekhuizen, R. Milone, P., Ventura, F., Brunori, G. (2010); Bristow, G., Healey, A. (2013); Chandra, A., Williams, M., Plough, A., Stayton, A., Wells, K.B, Horta, M., Tang, J. (2013); Morgan, D., Crossley, M., Stewart, N., Kirk, A., Forbes, D., D'Arcy, C., Dal Bello-Haas, V., McBain, L., O'Connell, M., Bracken, J., Kosteniuk, J., Cammer, A. (2014); Wheelen, T. L., Hunger, J.D., Hoffman, A.N., Bamford Ch.E. (2015)). So, in our research we tried to find out how is empowering leadership influence to the organisations' social resilience evaluated practically.

The quantitative research was carried out to collect the empirical data. The method of the research was questionnaire. The questions were used to find out the respondents' attitude to the empowering leadership's significance to organisations' social resilience. 500 respondents from medium and small organisations were invited to participate in the survey. 95 per cent of the respondents returned qualitatively filled questionnaires.

Since organisations' social resilience is strengthened by the empowering leadership aspect of interpersonal trust, the respondents were asked if they trust the leader of their organisation (Table 2). The research results allow making the assumption that in the researched organisations trust prevails, the majority of the respondents trust their leaders.

Table 2

Trust in leader

Question	Yes	Partly	No
Do you trust your organisation's leader	76 %	2 %	22 %

Source: (authors, 2019)

The research was also used to evaluate the principles of the empowering leadership (Table 3). The research results revealed that the positive atmosphere, involvement of every member and recognition of importance prevail in the majority of organisations.

Table 3

Evaluation of empowering leadership principles

Name of the category	Value
Positive atmosphere in the organisation	73,6 %
Time saving, tasks performed more efficiently	26,9 %
All members are equally important in the organisation	62,7 %
Every member of the organisation has influence discussing general decisions	62,7 %
Qualitative realisation of organisation's aims	55,8 %

Source: (authors, 2019)

Finally, in the questionnaire, the respondents were asked to express their opinion about empowering leadership factors. The respondents think that the most significant factors are finance management, human resources management and processes management (Table 4).

Table 4

Leadership factors, while getting ready organisation to work under unfavourable circumstances.

Empowering leadership factors	Completely irrelevant %	Irrelevant %	No opinion %	Relevant %	Very relevant %
Risks management	0.0	1.2	5.0	54.4	39.4
Strategic management	1.3	4.4	15.1	54.1	25.2
Introducing management systems' standards	1.9	1.9	23.4	62.0	10.8
Organisational culture	1.3	1.9	9.4	51.6	35.8
Processes management	0.6	0.0	3.1	39.4	56.9
Finance management	0.6	0.0	3.1	28.8	67.5
Human resources management	0.0	0.0	2.5	40.3	57.2
Technologies' renewal	0.6	3.2	11.4	44.9	39.9
Knowledge and competences improvement	0.6	3.1	10.0	50.6	35.6

Source: (authors, 2019)

Leader's influence while reaching the organisations' social resilience was also analysed in the research. The results show that the leader's influence is related to the members' motivation encouragement, qualitative performance of the duties and structuring and organising the work.

Table 5

Significance of leader influence

Name of the category	Value
Leader performs his/her duties qualitatively	28 %
Leader structures, organises work in the organisation, and follows the rules	26 %
Leader forms the motivation of the group	33 %

Source: (authors, 2019)

In summary, our research shows that while reaching for organisations' social resilience, the following specific empowering leadership features are important: knowledge and competences, finance management, human resources management and ensuring the continuity of the activity processes.

The empowering leadership as such reveals in the organisation when the members of the organisation trust their leader, and the empowering leadership principles, such as positive atmosphere and every member's participation in making decisions are prevailing in organisations.

Reaching for organisation's social resilience, the leader should perform his/her duties qualitatively, besides, while structuring and organising employees' work, the leader should follow the agreed rules in the organisation.

References:

1. Brinkerhoff, D.W., Bossert, T.J. (2014). Health governance: principal-agent linkages and health system strengthening. *Health Policy Plan*. Vol. 29. No 6. 685-693.
2. Bristow, G. and A. Healey (2013) Regional resilience: an agency perspective. *University, Cardiff*. Vol. 5, No. 28. 923-935.
3. Brown, Ch., Seville, E., Vargo, J. (2017). Measuring the organizational resilience of critical infrastructure providers: A New Zealand case study. *International Journal of Critical Infrastructure Protection*. Vol. 18. 37-49.
4. Chandra, A.; Williams, M.; Plough, A., Stayton, A., Wells, K.B, Horta, M., Tang, J. (2013). Getting actionable about community

resilience: the Los Angeles County Community Disaster Resilience Project. *American Journal of Public Health*. Vol. 103, No. 7. 1181–1189.

5. Lv, W., Wei, Y., Li, X., Lin, L. (2019). What Dimension of CSR Matters to Organizational Resilience? Evidence from China. *Sustainability*. Business School, University of International Business and Economics. Vol. 11. No. 6. 1 – 23.

6. Morgan, D., Crossley, M., Stewart, N., Kirk, A., Forbes, D., D’Arcy, C., Dal Bello-Haas, V., McBain, L., O’Connell, M., Bracken, J., Kosteniuk, J., Cammer, A. (2014). Evolution of a Community-Based Participatory Approach in a Rural and Remote Dementia Care Research Program. *Prog Community Health Partnersh*. Autumn. Vol. 8. No.3. 337–345.

7. Nijkamp, P., Kourtit, K., (2013). The “New Urban Europe”: Global Challenges and Local Responses in the Urban Century. *Journal European Planning Studies*. The New Urban World. Vol. 21, No. 3. 291-315.

8. Norris, F., H., Susan, P., Pfefferbaum, B., Wyche, K., F., Pfefferbaum, R., L. (2008). Community Resilience as a Metaphor, Theory, Set of Capacities, and Strategy for Disaster Readiness. *American Journal of Community Psychology*. Vol. 41, No. 2. 127–150.

9. Pal, R., Torstensson, H., Mattila, H. (2014). Antecedents of organizational resilience in economic crises—an empirical study of Swedish textile and clothing SMEs. *Int J Prod Econ*. 147:410-428.

10. Van der Ploeg, J.D., Oostindie, H., Broekhuizen, R. Milone, P., Ventura, F., Brunori, G. (2010). The central role of nested markets in rural development in Europe. *Rivista di Economia Agraria*. Working paper, conference on rural development. Vol. 65, No. 2. 191 – 224.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

Р.О. Комар, *Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», ст. викладач кафедри фінансів*

Г.В. Столярчук, *Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», доцент кафедри фінансів, к. е. н., доцент*

М.С. Татар, *Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», доцент кафедри фінансів, к. е. н., доцент*

Розробка спеціальних організаційних механізмів здатна ввести ресурсне забезпечення регіонального управління в режим нормальної організаційної діяльності господарюючих суб'єктів. Дослідження досвіду країн Європейського союзу показало, що економічні зміни та глобалізація створюють нові виклики для національних податкових систем, які потребують удосконалення механізму фінансового планування. Про пріоритетні напрями модернізації фінансового планування ресурсів докладно описано в інформаційному повідомленні: «A Modern Budget for a Union that Protects, Empowers and Defends: The Multiannual Financial Framework for 2021-2027» [4]. Так, поточна система власних ресурсів має спиратися на три основні категорії доходів: традиційні власні ресурси (переважно митні збори); власність на основі податку на додану вартість; та власний ресурс на основі валового національного доходу [4].

Управління до європейських стандартів [1] демократичного врядування означає здійснення якісних і кількісних змін в організації ресурсного забезпечення регіонального управління. Головним принципом розвитку регіональних фінансів є їх відповідність повноваженням регіонального управління. Лише за таких умов може бути досягнута ефективність.

Стосовно прийняття регіонального управлінського рішення щодо розпоряджання ресурсами в узгодженні дій суб'єктів є відповідне ресурсне забезпечення делегованих повноважень, подолання розриву між юридичною відповідальністю та фінансовими можливостями [2]. Головною рисою відносин при

розподілі ресурсного потоку є можливість мобілізації ресурсів різних суб'єктів для реалізації регіональних інтересів на основі узгодження цілей.

Головним фактором дієвості організаційного механізму ресурсного забезпечення регіонального управління є наявність єдиної інформаційної бази даних для проведення цільової оцінки ресурсів регіонального управління та визначення основних видів управлінських рішень щодо альтернативних режимів ресурсозабезпечення. Прийняття управлінського рішення щодо альтернативи ресурсного забезпечення регіонального управління має бути інституційно забезпечено єдиною і взаємопов'язаною системою прав, правил і процедур, що регламентують дії тих, хто зацікавлений у використанні різноманітних ресурсів, циркулюючих у регіональному ресурсному просторі. Режим збору та накопичення ресурсів – це система правил і процедур, які регламентують дії суб'єктів регіонального управління у межах трьох процесів: перерозподіл ресурсів; мобілізація ресурсів; еквівалентний обмін ресурсами. Через багатоманітність організаційних зв'язків на регіональному рівні, перерозподіл ресурсів системи регіонального управління відбувається у двох напрямках [2]: 1) вирівнювальний перерозподіл ресурсів, у межах якого відбувається перерозподіл фінансових ресурсів з місцевого бюджету, направлений на забезпечення єдиного стандарту доступу до бюджетних послуг на всій території регіону за аналогією з діючою методикою міжбюджетного трансферту на вирівнювання доходної спроможності бюджету, який його отримує; 2) стимулюючий перерозподіл ресурсів, спрямований на мотивацію регіональних органів влади до нарощення податкового потенціалу (обсягу капітальних вкладень) на власній території. Здатність суб'єктів регіонального управління мобілізувати одвічно обмежені ресурси з різних джерел безпосередньо залежить від організації цього процесу суворо у межах юридичного поля з урахуванням прав усіх власників, забезпечуючи необхідний баланс приватних і публічних інтересів [3].

Таким чином, організаційна здатність, на наш погляд, це складна зв'язка індивідуальних здібностей, ресурсів і акумульованих знань, які дозволяють керівнику координувати діяльність і використовувати ресурси. Це ресурс на основі комбінації знання і дії, що існує в колективній пам'яті персоналу. Здатність відрізняється від інших ресурсів тим, що вона

розвивається в процесі використання. З огляду на це, даний ресурс має використовуватися і розвиватися як сталий елемент управління, а не використовуватися «час від часу». Саме тому режим розвитку організаційної здатності повинен мати стимулюючий характер.

Список використаних джерел:

1. Безверхнюк Т.М. Європейські стандарти врядування на регіональному рівні : [монографія] / Безверхнюк Т.М., Саханенко С.Є., Топалова Е.Х. ; за заг. ред. Т. М. Безверхнюк. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2008. – 328 с. (особистий внесок: вступ; розділ 1 (с. 5–70); розділ 2 (с. 71–85); розділ 3.5. (с. 167–194); розділ 4.5. (с. 267–279)).
2. Безверхнюк Т.М. Ресурси регіонального розвитку: визначення та підхід до класифікації / Т.Безверхнюк // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДнРІДУ НАДУ, 2006. – Вип. 1 (23). – С. 160–167.
3. Ресурсний потенціал регіону : навч. посіб. / авт.-упоряд. : М. К. Орлатий, С. А. Романюк, І. О. Дегтярьова та ін. ; за заг. ред. М. К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2014. – 724 с.
4. Proposal for a COUNCIL DECISION on the system of Own Resources of the European Union / EUROPEAN COMMISSION Brussels, 2.5.2018 COM(2018) 325 final 2018/0135. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/system-own-resources-may2018_en.pdf

АНАЛІЗ ТОРГОВИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ В РОЗРІЗІ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

***О.М. Кузьменко**, Державний університет інфраструктури та технологій (м.Київ), доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, к.е.н., доцент*

На фоні поступового скорочення торгових відносин з Російською Федерацією (РФ) після подій 2014 року, все більше обертів набирає зовнішньоекономічна співпраця між Україною та Польщею, що виражається в повільному зсуненні російського ринку збуту як основного для нашої країни з переорієнтацією,

зокрема, на польський ринок. Так, в минулому році показник експорту товарів до РФ склав 3654089,6 тис. дол., що на 396508, 6 тис. дол. більше, ніж до Польщі - 3257581,0 тис. дол. Для порівняння, ще десять років назад обсяг експорту до РФ складав 15735571,9 тис. дол., до Польщі 2338303,0 тис. дол. Таким чином, Польща стає основним торговим партнером для України серед країн центральної та східної Європи, тому дослідження перспектив розвитку зовнішньоекономічних відносин є актуальним завданням [4-8].

За результатами минулого року Польща була другою в десятці найбільших країн-світу торгових партнерів України за обсягами експорту товарів (після РФ) та четвертою за обсягами імпорту (після РФ, Китаю та Німеччини) [1].

Найбільшою групою товарів, експортованих Україною до Польщі в минулому році були чорні метали (484779,2 тис. дол., 14,9% від загального обсягу), електричне та електронне обладнання (376876,1 тис. дол., 11,6% від загального обсягу), руда (383018,5 тис. дол., 11,8% від загального обсягу) та вироби з дерева (267451,6 млн. дол., 8,2% від загально обсягу) [2].

За структурою імпортованих товарів з Польщі на ринок України переважали такі групи товарів в 2018 році:

- пластмаси, полімерні матеріали (318175,6 тис. дол., 8,8% від загального обсягу імпорту);
- електричні машини (313540,1 тис. дол., 8,6% від загального обсягу імпорту);
- палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (303413,8 тис. дол., 8,3% від загального обсягу імпорту);
- реактори ядерні, котли, машини (296732,6 тис. дол., 8,2% від загального обсягу імпорту);
- засоби наземного транспорту крім залізничного (284 477,3 тис. дол., 7,8% від загального обсягу імпорту) [2].

На кінець 2018 року Україною до Польщі було експортовано послуг на суму 343048,2 тис. дол., що майже в 10 разів менше, ніж товарів. Серед основних видів послуг в структурі експорту переважали наступні:

- послуги з переробки матеріальних ресурсів (159758,6 тис. дол., 46,6% від загального обсягу);
- транспортні послуги (104838,3 тис. дол., 30,6% від загального обсягу);
- послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та

інформаційні послуги (25910,0 тис. дол., 7,6% від загального обсягу);

- ділові послуги (22424,2 тис. дол., 6,5% від загального обсягу) [3].

Позитивну динаміку також демонструє приток польського капіталу в економіку України, зокрема за перше півріччя 2018 року з Польщі надійшло більше півмільярда дол. США, з яких половину коштів було інвестовано в промисловість, 20% в банківський сектор. Перспективним напрямком в залученні польських інвестицій керівництво країни бачить в модернізації залізничної інфраструктури, про що було анонсовано вже на початку 2019 року

Висновки. Таким чином, на основі проведення аналізу перспектив розвитку торгових відносин між українським та польським ринком, досліджено останні тенденції в формуванні двосторонньої торгівлі між Україною та Польщею. Визначено позитивну динаміку в нарощуванні обсягів зовнішньоекономічної діяльності між країнами та поступову переорієнтацію ринків збуту з РФ на польський ринок. Проведено аналіз за групами товарів та послуг в структурі експорту-імпорту України та Польщі, визначено найбільш значущі в питомій вазі до загального обсягу, що становить основний фокус уваги в становленні торгових відносин між країнами.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2018 році / Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі у 2018 році / Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Зовнішня торгівля послугами України з країнами світу (за видами послуг) у 2018 році / Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Андрушків Б. Україна і Польща – економічні аспекти співпраці / Б. Андрушків, Я. Бакущевич // Економіка України. – № 11 (528), листопад 2005. - С.23-29.
5. Бейдик О. Україна – Польща: архітектурно-історичні та біосоціальні ресурси як чинник розвитку транскордонних туристичних зв'язків / О. Бейдик, Ю. Карягін // Проблеми

трансформації у Польщі і в Україні. - Варшава - Київ, 2007. - С.34-41.

6. Борщевський В. В. Оптимізація українсько-польського економічного співробітництва в процесі наближення України до ЄС: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.02 / В.В. Борщевський. - К. - 2009. - 32 с.

7. Лебедько С. Польша как трамплин для выхода на рынки ЕС: общественнополитическая литература / С. Лебедько // Діловий вісник. - 2007. - № 12. - С. 7.

8. Мазаракі А. А. Двостороннє співробітництво України та Польщі : стан та можливості активізації / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. - 2010. - № 12. - С.257-266.

WAYS OF EXPORTING GOODS IN THE WORLD

O.V. Mazorenko, *Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Assoc. Prof., PhD in Economics, Assoc. Prof.*

Nowadays, it's easier than ever for a company to sell goods and services across the globe. Most economies in the world contributed to the surge in international merchandise trade. In 2017, world merchandise trade returned to substantial growth, after two years of decline. Exports amounted to \$17.7 trillion, increasing by 10 per cent from 2016. In 2018, exports are reach a record high of \$19.6 trillion [3]. Merchandise trade between developing economies has increased from 41% to 52% of their global trade in the last ten years.

The goal of short paper is to justify approaches for goods export globally.

With the volume of trade growing exponentially and barriers to trade falling, competition in a company's domestic market is intensifying, particularly from foreign competitors. Organizations need to compete in company own backyard while simultaneously open markets for company products and services in other markets [1]: there are a lot of potential customers outside; foreign competition is increasing domestically; exporting is profitable; exporting helps businesses learn how to compete more successfully.

The most common methods of exporting are indirect selling and

direct selling.

On the export side, liner trade is mostly dominated by countries in East Asia. Liner exports are also highly concentrated, with the top ten exporting nations accounting for nearly two-thirds of the total liner export value, and Greater China (including mainland China, Hong Kong S.A.R. and Taiwan, China) account for 28% of the value of liner exports and 30% of the global volume of containerized exports. European Union Summary of Liner Trade shows that on both the export and import side, European Union's liner trade is dominated by Germany, which accounts for over 20% of EU liner exports and 17% of EU liner imports. The top four exporters and importers of the European Union (which include Germany, Italy, Netherlands, and Spain) also rank within the top 20 globally [3].

In indirect selling, an export intermediary, such as an export management company or an export trading company, assumes responsibility for finding overseas buyers, shipping products, and getting paid [1].

Sales and distribution can be done in three major ways (Fig. 4).

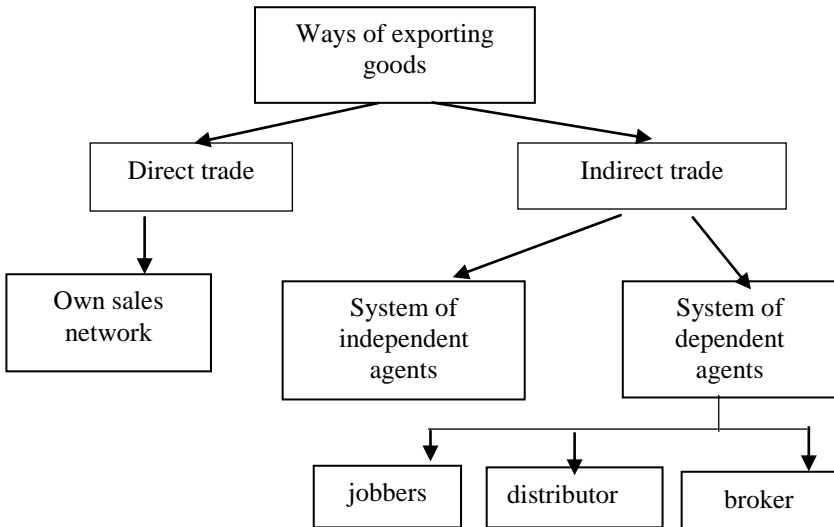


Fig. 4. Ways of company's exporting goods

Own sales network is focused exclusively on the sale of products of

the enterprise in accordance with the ongoing strategy. And thus the company directly controls the implementation of its strategy in the market. In addition, the system allows the company to maintain sales direct contact with consumers.

At the current stage of marketing is advisable to use its own distribution network, not service agents or distributors. Over its employees can be made better control, and if necessary, they can reinforce or get redirected to other areas with better production prospects. Costs for own staff sales are generally lower, and its effectiveness – above.

However, the organization's own sales network seems appropriate with sufficient sales in the market. When servicing narrow market segments and individual customers the use of non-permanent staff own sales inappropriate. Enterprise sales this method usually combines with sales through resellers, distributors, jobbers, agents and brokers [2].

System sales through independent intermediaries in certain situations has advantages, such as the introduction of products on new markets where our own sales system is not yet established. In some cases, the use of an independent distribution network necessary in key markets, if this network is represented by strong competitive enterprises through good development of their market presence close contact with consumers because of their financial capacity [2].

The key factor for choosing indirect or direct selling approach is the level of resources company is willing to devote to international marketing effort. Other factors to consider when deciding whether to market indirectly or directly include [1]: the size of the company; company's tolerance for risk; resources available to develop the market; opportunity costs; the nature of the products; previous export experience and expertise; business conditions in the selected overseas markets.

So, there is no one “best” way for exporting. Indeed, company may use more than one way – selling directly to end-users via website, selling on a major B2B or B2C e-commerce platform, or engaging an agent to find buyers in a particular geographic area of the world, and selling to an export management company.

References:

1. A basic guide to exporting / Doug B. editor. – 11th edition. – Washington: U.S. Department of Commerce, 2015. – 239 p.
2. Coman A. Focused sales: developing critical strengths / A. Coman, B. Ronen // International Journal of Production Research. – 2009. – Vol.

40, Issues 20. – P. 5677–5689.

3. UNCTAD e-handbook of statistics 2018 [Electronic resource]. – Access mode: <https://stats.unctad.org/handbook/index.html>.

EUROPEAN EXPERIENCE IN THE ORGANIZATION OF LEASING OPERATIONS WITH FIXED ASSETS AND PROSPECTS OF UKRAINE

M. Voronchykhina, *National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute», a fourth-year student, specialty "Accounting and Audit"*

S. Shcherbak, *National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute», PhD applicant in economic science*

H. Stoliarchuk, *National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute», associate professor of finance, Phd in economic science – Scientific supervisor*

Leasing is an important and widely spread in Europe financing solution. It is effective solution that allows companies to access and use property and equipment without needing to incur large cash outflows and it enables lessees to address the issue of obsolescence and residual value risk. Indeed, sometimes leasing is the only way to obtain the use of asset that is not available for purchase. According to research by the European Federation of Leasing Companies Associations, the total amount of financial leases in Europe is 164.3 billion euros in the first half of 2017, an increase of 10,5% over the same period last year. Growth observers across all major asset categories. Vehicle leasing increased by 9,8%, although the volume of leased equipment increased by 12,0%. New business volumes in real estate leasing increased by 12,3% [1].

An analysis of the current economic situation in Ukraine shows that in order to ensure the required rates of economic growth it is necessary to achieve investment stability. However, the limiting factor is the lack of financial resources and limited access to direct bank credit for small and medium-sized businesses. Therefore, leasing as a form of financing the purchase of fixed assets by small and medium-sized businesses is becoming popular. Ukrainian statistics confirm the tendency to extend leasing operations with the main means in modern economic conditions.

By 2018, companies - members of the Association "Ukrainian Union of Lessors" provided leasing of machinery and equipment by 61% more than in 2017 [5]. However, today there are problems in the organization of leasing operations, and especially in reflecting them in the accounting of enterprises. In this regard, we consider the European experience, which can be the basis for improving the organization of leasing operations in Ukraine.

A leasing operation is an operation which terms are reflected in the contract (agreement) that the lessor provides property that we own to the lessee for a certain period of time for payment [3]. In Europe, banks, leasing companies and other commercial companies can act as lessors. The prudential European scheme for regulating leasing operations includes: regulation of capital requirements and Directive IV [3] on capital requirements; CRD IV [3], aimed at the implementation of the Basel III agreement in the European Union.

As Richard Knubben notes, most of the lessors in Europe are banks, or companies owned by banks (with the exception of Germany) [3]. In Germany, the legal framework for leasing is created by judicial practice and the Leasing Ordinances of the Federal Ministry of Finance (BMF) [2], which, in turn, regulate the distribution of economic ownership of the leased assets and the rental accounting regime in the financial statements lessee and lessor. The research of literary source [4] has shown that lease-back, a rather rare type of financial lease (assumes that the seller of the leased asset is also a lessee) is the leading type of leasing in Germany. With respect to the financial lease of movable property, the principle of non-negotiable lease agreement applies. For a substantial part of the service life of the leased item, the contract, with appropriate fulfillment of obligations on each side, is non-negotiable [4]. Termination of the contract at any time at the request of the lessee may cause serious harm to the lessor or cause other adverse consequences. Therefore, we consider positive the period of non-termination of the leasing transaction adopted in German practice.

Richard Knubben also notes that most lessors of Europe use the Standardized approach, despite the high capital requirements [3]. Statistics for European countries confirm that the percentage of losses in leasing is lower than in traditional leases.

An important role in the organization of leasing operations is their accounting. Today there is an international accounting 16 for leasing operations. According to the specialists' KPMG notice, the new IFRS 16 «Leases» will require companies to bring most leases on-

balance sheet from 2019. Under the new standard, companies will recognize new assets and liabilities, bringing added transparency to the balance sheet. At present, many analysts adjust financial statements to reflect lease transactions that companies hold off-balance sheet [6]. In connection with the transition of some Ukrainian companies to international accounting standards (according to current legislation), the norms of international standard 16 «Leases» are relevant and require further study.

Consequently, the study of European experience and international standards is the basis for improving the organization of leasing operations in Ukraine.

References:

1. Официальный сайт Европейской Федерации национальных лизинговых ассоциаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.leaseurope.org/>
2. Официальный сайт федеральной ассоциации немецких лизинговых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bdl.leasingverband.de/leasing/leasing-erlasse/>
3. Кнубен Ричард Регулирование лизинга в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://assocleasing.ru/avtori/97>
4. Хамукова И.А. Сравнительный анализ правового регулирования лизинговой деятельности в России и Германии // Образование и наука в современных реалиях: материалы III Междунар. научн.-практ. конф. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С.414-418
5. Підсумки 2018 року лізингодавців – учасників Асоціації [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uul.com.ua/2019/pidsumky-2018-roku>
6. What’s the best option for your business on transition to IFRS 16 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2016/01/leases-new-standard>

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

М.С. Татар, *Національний аерокосмічний університет ім.
М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*,
к. е. н., доцент

О.А. Бабушкін, *Національний аерокосмічний університет ім.
М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*,
к. т. н., доцент

Своєчасне, безперервне та якісне ресурсне забезпечення є основою успішної діяльності будь-якого підприємства. Ресурсне забезпечення підприємства – це комплекс заходів по забезпеченню підприємства ресурсами відповідного виду і складу, що включає механізми пошуку, отримання, зберігання, накопичення, планування, обліку, використання і витрат.

А. Чорна розглядає ресурсне забезпечення як процес пошуку, залучення та використання різних видів ресурсів; складна система, яка включає в себе сукупність послідовних, взаємопов'язаних етапів, які дають можливість обґрунтувати, вибрати спосіб ресурсного забезпечення та оцінити ефективність обраного способу [1].

Ресурсне забезпечення формує ресурсний потенціал підприємства, оскільки наявний ресурсний потенціал визначається якістю та кількістю ресурсів, що має підприємство, кваліфікацією персоналу, інноваційними, інформаційними й фінансовими спроможностями. Ресурсний потенціал підприємств пропонується розглядати як сукупність найбільш важливих видів ресурсів підприємств таких як виробничі, фінансові, інвестиційні, трудові та інформаційні ресурси.

В процесі забезпечення необхідними ресурсами для здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності менеджмент підприємства повинен спиратися на існуючу в Україні нормативно-правову базу, яка регулює питання закупівлі ресурсів та їх

використання в процесі виробництва продукції. Перелік основних нормативно-правових документів пропонується розподілити на нормативні акти, що регулюють питання закупівлі ресурсів та нормативні акти, якими підприємства повинні керуватися під час використання ресурсів в процесі виробництва (табл. 6).

Таблиця 6

Нормативно-правове регулювання процесу ресурсного забезпечення підприємств

Основні складові ресурсного потенціалу	Основні нормативно-правові акти	
	які регулюють питання закупівлі ресурсів	які регулюють питання використання ресурсів в процесі виробництва
1	2	3
Виробничі	Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, ЗУ «Про публічні закупівлі» тощо.	ЗУ «Про ринок електричної енергії», ЗУ «Про ринок природного газу», ЗУ «Про теплопостачання», Правила користування системами централізованого комунального водопостачання та водовідведення в населених пунктах України тощо.
Фінансові	ЗУ «Про банки і банківську діяльність» тощо.	ЗУ «Про заставу», ЗУ "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні", ЗУ «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» тощо.
Інвестиційні	ЗУ «Про інвестиційну діяльність», ЗУ «Про захист іноземних інвестицій на Україні», ЗУ «Про режим іноземного інвестування», ЗУ	ЗУ «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Харкова», Положення про Державне агентство України з інвестицій та розвитку тощо.

Продовження таблиці 6

1	2	3
	«Про інститути спільного інвестування»	
Трудові	Кодекс законів про працю України тощо.	Кодекс законів про працю України, ЗУ «Про оплату праці», Закон «України «Про відпустки», ЗУ «Про охорону праці»
Інформаційні	ЗУ «Про інформацію», ЗУ "Про науково-технічну інформацію" тощо.	ЗУ «Про доступ до публічної інформації», ЗУ «Про авторське право і суміжні права», ЗУ «Про телекомунікації», ЗУ «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України», ЗУ «Про захист персональних даних» тощо.

Здійснення менеджментом підприємства систематизації правової бази шляхом виокремлення нормативних актів, що регулюють питання закупівлі ресурсів та нормативних актів, на які підприємства повинні спиратися під час використання ресурсів в процесі виробництва дозволить своєчасно відстежувати зміни у відповідних актах та діяти у межах правового поля, уникаючи таким чином штрафних санкцій у зв'язку з недотриманням норм законодавства. Отже, правове регулювання процесу ресурсного забезпечення підприємств є вкрай важливою складовою системи управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів.

Список використаних джерел

1. Чорна А. Структура ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства / А. Чорна//Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 1. – С. 93.

Наукове видання

**УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ
ПОТЕНЦІАЛОМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ
СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

МАТЕРІАЛИ

**науково-практичної INTERNET-конференції студентів та молодих
вчених з міжнародною участю**

*19 червня 2019 року
Харків – Пшеворськ*

**Wyższa Szkoła Społeczno Gospodarcza w
Przeworsku**

Gimnazjalna 35, 37-200 Przeworsk, Polska
tel.: +48 721 207 300, +48 16 733 41 36
e-mail: wssg@vp.pl

Przyjęto do druku: 12.06.2019

Nakład: 95 egzemplarzy

Objętość: 6,5 arkuszy druku