

Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет»
Національний університет біоресурсів і природокористування
Публічне акціонерне товариство «Райффайзен банк Аваль»
Херсонська обласна організація «Спілка економістів України»
Головне управління Пенсійного фонду України в Херсонській області
Федерація аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України

Збірник тез

**Всеукраїнської науково-практичної
Інтернет-конференції**

**«ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА УКРАЇНИ:
СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ»**

24-25 жовтня 2019 року (м. Херсон)

Економічна система України: стан, проблеми, перспективи: збірник тез Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. Херсон. 24-25 жовтня 2019р. – Херсон: ХДАУ, 2019. 204с.

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції висвітлюють широкий спектр теоретичних і практичних питань розвитку економіки України. Тематика конференції охоплює питання дослідження сучасного стану економічних відносин та фінансової діяльності суб'єктів господарювання, управлінські та адміністративні аспекти розвитку підприємництва в Україні.

Призначено для науковців, викладачів, аспірантів, здобувачів вищої освіти, слухачів інститутів підвищення кваліфікації, спеціалістів з економіки та освіти.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет Науково-методичною комісією економічного факультету Херсонського державного аграрного університету (протокол № 4 від 21 березня 2019 р.)

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

На сучасному етапі в Україні діють негативні тенденції в галузі: скорочується поголів'я корів, обсяги виробництва молока і державної підтримки виробників, знижується платоспроможність населення. В умовах переорієнтації країни на європейський ринок, особливого значення набувають якісні параметри молока, молочної сировини та молочних продуктів, що створюються в АПК і визначають конкурентоспроможність молочних товарів. Особливо актуальними є питання підвищення конкурентоспроможності продукції на основі якісних показників молока-сировини.

Проблема конкурентоспроможності і якості молока широко досліджується у наукових колах, висвітлюються практичні аспекти вирішення даної проблеми. Ряд досліджень присвячено основним проблемам формування продовольчої безпеки і виходу вітчизняних молокопереробних підприємств на світовий ринок, можливостям адаптації товаровиробників до міжнародних вимог та вимог ЄС щодо якості молока та молочної продукції, напрямам підвищення конкурентоспроможності товаровиробників молочної галузі на основі поліпшення якості й безпечності молочної продукції на внутрішньому ринку і в період освоєння міжнародних ринків [1-2].

На сучасному етапі питання якості молока актуалізуються у зв'язку з введенням в дію положень законодавства щодо заборони прийняття молока другого гатунку для переробки на харчові цілі. Відповідний наказ Мінагрополітики від 12.03.2019 №118 «Про затвердження Вимог до безпечності та якості молока та молочних продуктів» набрав чинності 15.07.2019 р. Нові вимоги будуть стимулювати підвищення обсягу виробництва молока гатунку «екстра». Також оновлення вимог у цій сфері дозволить привести національне законодавство у відповідність до вимог [ЄС](#) щодо ветеринарно-санітарних правил виробництва та обігу молока, визначення показників безпечності [3].

Проблеми на ринку молока та молочної продукції України пов'язані з недостатньою кількістю низькою якістю молока-сировини; сезонністю виробництва; відсутністю стандартів якості на молочну продукцію відповідних вимогам європейського рівня; недостатнім захистом споживачів від неякісної молочної продукції; зниженням рівня споживання. Одним з пріоритетних завдань подальшого розвитку вітчизняної молокопереробної галузі автори відзначають підвищення якості молочної сировини і розширення ринків збуту готової продукції [4, с. 779-786].

Зайняти певну нішу на європейському ринку в сегменті дешевого молока здатні не всі підприємства, а лише ті, що зможуть задовольнити низку вимог ЄС. В Україні ряд підприємств вже пройшли перевірки ЄС і здатні на рівні конкурувати з іншими країнами в сегменті молочної продукції. Серед 308 українських підприємств, котрі мають право експорту до ЄС продукції для споживання людиною 22 виробники молока та молочної продукції [5,6].

У 2018 р. на переробні підприємства надійшло молока сирого від сільськогосподарських тварин усіх видів 4348,3 тис. т, це лише 43,2 % від загального обсягу виробництва в країні, яке становить 10064 тис. т (табл. 1.). Від підприємств надійшло на переробку 2560,1 тис. т (92,9 % від загального виробництва), а від господарств населення - 1054,2 тис. т (14,4 %). Отже, 85,6 % молока, виробленого у господарствах населення, не стає сировиною для переробних підприємств, його споживають або реалізують на ринку у вигляді сирого молока і продуктів його переробки (сир, сметана, вершки). З однієї сторони - виробників не задовольняє низька ціна, яку пропонують переробні підприємства, а з іншої - переробними відмовляються приймати молоко домашніх господарств з низькими показниками якості. Це свідчить про необхідність налагодження більш тісних зв'язків даної категорії господарств з переробними підприємствами, створення взаємовигідних умов ведення господарської діяльності, налагодження системи охолодження, очищення, транспортування молока від виробника до переробного підприємства. Особливо актуалізується ця проблема в умовах введення більш жорстких вимог до торгівлі харчовими продуктами.

У 2018 р. загальне надходження молока на переробні підприємства (у перерахунку на молоко коров'яче встановленої базисної жирності (3,4%) 4179,2 тис. т, з якого у підприємств було куплено 2719,9 тис. т (65,1%) і у населення 1088,6 тис. т (26,0 %), решта – молоко, яке надійшло на переробку на давальницьких засадах (345,7 тис. т) і власно вироблене переробними підприємствами (25,0 тис. т).

Закупка у підприємств зросла на 1,2 %, а у населення – зменшилася на 12,2 %, порівняно з 2017 р., при цьому середня закупівельна ціна у підприємств також зросла від 7059,1 до 7385,9 грн/т (на 4,6 %), а у господарств населення зменшилася – від 4933,1 до 4758,0 грн/т (на 3,5 %). Закупівельна вартість молока зростає і поточному році - в середньому за 9 місяців 2019 р. до 7803,3 грн/т у підприємств та 5223,0 грн/т у населення. Отже, ціна молока від підприємств у 2018 р. перевищувала на 55,3 % ціну від господарств населення. Досягти більш високого рівня цін і рівноправних умов здачі молока на переробку господарства населення зможуть тільки за умови забезпечення відповідних показників якості.

Класифікація молока за гатунками у статистичній звітності підприємств до 2019 р. відбувається відповідно до ГОСТ 3662-97 «Молоко коров'яче цільне. Вимоги при закупівлях». Стандарт передбачає, що все

молоко, в залежності від рівня бактеріального забруднення та вмісту соматичних клітин, поділяється на екстра, вищий, перший і другий гатунок.

Дослідження показників якості молока, яке надійшло на переробку від підприємств свідчить, що тільки за останні три роки кількість молока класу «екстра» зросло на 60 % - від 366,4 до 586,2 тис. т, вищого гатунку - на 12,3 % - від 923 до 1036,2 тис. т. Питома вага молока екстра і вищого гатунку у 2018 р. становить 59,7 %, у 2016 р. була 53,1 %, що свідчить про підвищення загальних показників якості продукції.

Крім того, молоко-сировина вищої якості користується у переробних підприємств підвищеним попитом. Його питома вага у структурі закупівель у підприємств постійно зростає і вже перевищує 20 %. Саме молоко екстра-класу є основою для виробництва молочних продуктів, призначених для експорту в європейські країни.

На противагу підприємствам, господарства населення не спроможні забезпечити якісні характеристики молока-сировини, що підтверджує його структура за гатунками - у 2018 р. вони взагалі не реалізували молоко класу «екстра», частка молока вищого гатунку - 0,2 %, першого - 12,5 %, другого - 83 % і негатурного - 4,3 %. Підприємства здали на переробку 84,9 % молока, охолодженого до 10° С, а господарства населення - лише 53 %. Нижчими у молока господарств населення є показники і масової частки жиру (на 0,1 %) та білку (на 0,15 %).

Підвищення якості молока, яке здають господарства населення переробним підприємствам економічно доцільне, оскільки дотримання технологічних вимог щодо гігієни і безпеки виробництва не вимагає значних фінансових ресурсів, але при цьому вартість молока вищого гатунку відшкодовує понесені витрати. За нашими підрахунками, господарства населення втрачали в ціні 2627,9 грн на кожній тонні молока, зданого на переробку (порівняно з підприємствами). Загальні втрати по країні становлять 2860,7 млн грн. Тому виробникам молока доцільно впроваджувати інноваційні заходи щодо дотримання санітарно-гігієнічних умов праці і утримання корів.

Для підвищення якості молока необхідно забезпечити обладнанням кожне господарство, організувати доїльні пункти, придбати охолоджувальну і фільтраційну техніку. Дані заходи необхідні не тільки для отримання молока вищої якості, а й для стимулювання населення до створення сімейних ферм та кооперативів. Для цього необхідні кошти, тому в бюджет на 2018 р. було закладено 1 млрд грн, направлених на розвиток кооперації та фермерства. В Європі кооперативний рух є поширеним явищем, що надає дрібним фермерам можливість спільного використання техніки, обладнання, налагодження системи збуту та більш вигідних умов кредитування [7,8].

На нашу думку, суттєво підвищити якісні показники молока-сировини від господарств населення можливо на основі впровадження світового досвіду створення кооперативів, сімейних молочних ферм та розвитку

молочного бізнесу із залученням проектів міжнародної технічної допомоги, які спрямовані на реконструкцію та підвищенні ефективності господарювання. Доцільним є вивчення і впровадження досвіду європейських країн в галузі з метою підвищення її конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Харіна О.О. Стан виробництва й переробки молока та молочних продуктів у сучасних умовах. *Економіка АПК*. 2013. № 9. С. 119 - 123.
2. Ткачук С.П. Розвиток ринку молока та молокопродуктів України в умовах його адаптації до вимог європейського союзу. Біоресурси і природокористування. Том 7, №1/2. 2015. С. 145-151. URL: [journals.nubip.edu.ua > index.php > Bio > article > download](http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Bio/article/download).
3. В Україні - нові вимоги до якості молока. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2741627-v-ukraini-novi-vimogi-do-akosti-moloka.html>.
4. Гвоздь М.Я., Мороз Ю.А. Сучасний стан та тенденції розвитку молочної галузі України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Вип. 6 (17). 2018. С. 779-786. URL: http://www.easterneurope-bm.in.ua/journal/17_2018/137.pdf.
5. Право експорту до ЄС мають 308 українських підприємств. <https://agropolit.com/news/13424-pravo-eksportu-v-yes-mayut-308-ukrayinskih-pidpriemstv?fbclid=IwAR1rRAyeUdIJouZBf0p1q20ZPFza4QtVMaIQoUXCSA p3L6s53Ec17qlMKuk>.
6. ТОП-10 українських виробників молочної продукції. URL: <https://agroreview.com/news/top-10-ukrayinskyh-vyrobnykiv-molochnoyi-produkciyi>Росоха В. В., Шарапа О. М. Формування збутової політики маркетингу аграрних підприємств: монографія. К.: ННЦ «ІАЕ», 2016. 232 с.
7. Як населенню перейти на виробництво якісного молока? URL: <https://www.segodnya.ua/opinion/marchukcolumn/yak-naselennyu-pereyti-na-virobnictvo-yaksnogo-moloka-1107634.html>.
8. Другосортний продукт: до чого призведе відмова від молока «від населення». URL: <http://avm-ua.org/uk/post/drugosortnij-produkt-do-cogo-prizvede-vidmova-vid-moloka-vid-naselenna>.

*Ананьєва М.О. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Петрова О.О. – к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

СТАН РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

За останні роки сільське господарство стало стрімко змінюватися з «традиційного» на «промислове» виробництво. На фоні таких технологічних змін у виробництві сільськогосподарської продукції, в суспільстві з'явився попит на здорове харчування. Органічне виробництво спрямоване на забезпечення споживача безпечною та якісною харчовою продукцією. Відтак, різні країни світу, піклуючись про здоров'я та благополуччя населення почали розвивати державну політику в цій сфері, шляхом заохочення малих форм підприємництва.

В органічному секторі України можна спостерігати якісні перетворення, – зокрема, збільшується кількість компаній, які пропонують перероблену продукцію. Сьогодні у виробників органічної продукції є чітке розуміння, що високотехнологічні підприємства мають значну перевагу – як в Україні, так і на міжнародному ринку. Відтак компанії акцентують увагу не лише на екологічності виробництва, але і на оптимізації інфраструктури, використанні сучасного обладнання та ефективній логістиці. Лідерами ринку завтра стануть компанії, які виробляють високоякісну органічну продукцію, з високими екологічними стандартами та соціальною відповідальністю. Вдале поєднання екологічності та інновацій – головний секрет успіху.

Органічне виробництво – це цілісна система господарювання та виробництва харчових продуктів, яка поєднує в собі найкращі практики з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного різноманіття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання (добробуту) тварин та метод виробництва, який відповідає певним вимогам до продуктів, виготовлених з використанням речовин та процесів природного походження. Органічне виробництво відіграє подвійну соціальну роль, коли, з однієї сторони, воно передбачає функціонування окремого ринку, що відповідає потребам споживачів в органічних продуктах, а з іншої сторони, надає громадські блага, що сприяють захисту навколишнього природного середовища, благополуччю тварин, а також розвитку сільських територій [1].

За оцінками компанії, що проводить маркетингові дослідження, Ековія Інтеллідженс (Ecovia Intelligence), товарообіг світового ринку органічних продуктів харчування досяг 89,7 млрд доларів США в 2016 році (понад 80 млрд євро). США є лідером з товарообігом 38,9 млрд євро, далі йдуть Німеччина (9,5 млрд євро), Франція (6,7 млрд євро) та Китай (5,9 млрд євро).

В 2016 році товарообіг більшості основних ринків продовжував зростання більш ніж на 10%, а товарообіг французького органічного ринку зріс на 22%. Найвищі витрати на душу населення – у Швейцарії (274 євро), а в Данії найвища частка органічних продуктів на ринку продуктів харчування (9,7%). В Європі особлива увага приділяється розвитку виробництва органічної продукції. Так, у 2012-2020 роках для підтримки органіки було виділено 161 млрд. євро.

Україна входить в двадцятку країн у світі з найбільшим земельним банком під органічним виробництвом. Це складає лише 1% в загальній структурі с/г угідь. Однак, сертифіковані землі в Україні становлять тільки 20% від показника в Іспанії, яка має найбільшу площу сертифікованих органічних земель в ЄС. За останні роки експорт органічної продукції з України збільшується, про що свідчить попит на зовнішніх ринках. Станом на кінець 2016 року загальна площа органічних земель у світі складала 57,8 млн га, це збільшення на 7,5 млн га у порівнянні з 2015 роком. Це найбільше зростання в історії. Найбільша площа органічних земель – в Австралії (27,2 млн га), далі йдуть Аргентина (3 млн га) і Китай (2,3 млн га). Майже половина всіх органічних сільськогосподарських земель світу знаходиться в Океанії (27,3 млн га), на другому місці Європа (23%; 13,5 млн га), на третьому – Латинська Америка (12%; 7,1 млн га) [2].

Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Київській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській областях. За площею сільськогосподарських органічних земель в Україні лідирують чотири області – Одеська (102,238 тис. га), Херсонська (75,866 тис. га) (загальна площа органічних сільськогосподарських земель і земель які перебувають в перехідному періоді в межах області становить 75,866 тис. га, при цьому 46,15 тис. га площ несуть статус органічних), Дніпропетровська (37,750 тис. га) та Житомирська (31,576 тис. га). Херсонщина є екологічно чистим регіоном, тому розвивати цей напрям є цілком логічним. За даними органів сертифікації, в Херсонській області на сьогоднішній день працює 38 виробників органічної продукції, які обробляють понад 75 тис. га земель. За цими показниками Херсонщина посідає 1 місце в Україні поділяючи його з Одеської областю. На сьогодні, 4% сільськогосподарських земель Херсонської області вже сертифіковані як органічні. Для порівняння: в країнах ЄС в середньому ця цифра становить 7%, а в цілому по Україні органічними вважаються лише 1% сільськогосподарських угідь. Наразі Херсонська область є відомим експортером органічних зернових та кормових культур – ріпак, пшениця, ячмінь, кукурудза, соя, соняшник, сочевиця активно постачаються на європейські ринки. Але перспективи для розвитку органічного виробництва є значно більшими.

Отже, можна стверджувати, що для органічного сільського господарства характерна позитивна динаміка нарощування обсягів виробництва. Органічне сільське господарство є методом інтенсивного сільського господарства, який

заснований на ефективному використанні всього комплексу місцевих умов і ресурсів [3]. Така форма господарювання може бути надзвичайно сприятлива для сталого соціально економічного й екологічного розвитку, оскільки відрізняється низьким рівнем собівартості та високою економічною ефективністю. Ринок продукції органічного сільського господарства є дуже перспективним і недостатньо розвиненим, тому відкриває перед виробниками та експортерами широкі горизонти. Виробництво органічної продукції в Україні є надзвичайно перспективним напрямом, який здатен підвищити рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, значно покращити імідж країни на світовій арені, сприяти розвитку ринкової інфраструктури та сталому розвитку країни у цілому

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Постанова ЄС 834/2007. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:02007R0834-20130701> (дата звернення: 04.02.2019).
2. Світ органічного сільського господарства 2018. URL: www.organic-world.net/yearbook/yearbook-2018.html (дата звернення: 04.02.2019).
3. Куліш Л.П. Розвиток конкурентоспроможного органічного виробництва в Україні. Інвестиції: практика та досвід. Економічні науки. №1, 2019. С.42-46

Арістов О.О. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Огорь Г.М. – викладач
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Ефективний розвиток підприємства залежить від впливу маркетингового середовища. Базовими щодо визначення поняття маркетингового середовища і досі вважають праці Ф. Котлера [1]. Серед сучасників заслуговують на увагу праці Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай. Вказані науковці обґрунтовують, що маркетингове середовище підприємства – це сукупність активних суб'єктів і сил, які діють за межами підприємства і впливають на можливості служби маркетингу встановлювати й підтримувати з цільовими споживачами ділове співробітництво [2].

Серед небагатьох вітчизняних учених, які зазначають, що маркетингове середовище має особливий вплив на процес управління маркетингом фірми, є Н.В. Куденко. Аналізуючи поняття дослідниця розкриває маркетингове середовище як «сукупність чинників, які впливають на процес управління маркетингом фірми, її маркетинговий розвиток і взаємини із споживачами» [3].

Аналізуючи маркетингове середовище Н.О Бородкіна особливу увагу звертає на предмет і об'єкт маркетингу. Зокрема, вона характеризує його як сукупність чинників та елементів, під впливом яких визначається предмет і об'єкт маркетингу, створюється система його засобів, формується їхня структура; це – сфера, в якій відбувається маркетингова діяльність суб'єкта господарювання [4]. Дослідниця доводить, що в теорії маркетингу виділяють дві основні маркетингові концепції щодо структури зовнішнього середовища підприємства або фірми: ієрархічну та неієрархічну моделі.

Ототожнення маркетингового середовища зі середовищем, в рамках якого здійснюється маркетинг, підтримують О.А. Овечкіна, Д.В. Солоха, К.В. Іванова та ін. Зокрема, на думку цих учених, маркетингове середовище фірми (організації) – це сукупність чинників, що впливають на організацію та управлінські можливості служби маркетингу. Натомість Ж.-Ж. Ламбен чітко не обґрунтовує маркетингове середовище, оскільки, на його думку, «сьогодні зміни відбуваються з такою швидкістю, що можна з упевненістю прогнозувати збереження і навіть посилення турбулентності найближчими роками» [5].

Напрацювання щодо змісту поняття «маркетингове середовище» дають підстави для висновків, що це, по суті, об'єднання активних суб'єктів і подій, котрі розвивають свою діяльність як у межах, так і поза межами фірми, але мають вплив на можливості її сприятливої спільної роботи з споживачами. Інакше кажучи, маркетингове середовище є відображенням чинників і подій, які впливають на можливості виробництва встановлювати і підтримувати бажані зв'язки з покупцями. А ось чинники і події не в повному складі і не за будь-яких обставин підпорядковані безпосередньо управлінню з боку компанії. Отже, маркетингове середовище – все, що впливає на діяльність підприємства загалом. Щодо вужчого трактування цього поняття, то можемо стверджувати, що маркетингове середовище – це сукупність чинників і сил, які впливають на можливість підприємства встановлювати і підтримувати взаємовигідні відносини з цільовою аудиторією споживачів.

Дослідивши різні теорії щодо трактування та походження маркетингового середовища, виділимо чинники, які є ключовими для цього поняття (табл. 1).

Таблиця 1

Ключові фактори маркетингового середовища [6]

Чинники	Трактування
1. Поняття маркетингового середовища	Основою маркетингового середовища є все те, що його оточує та має безпосередній вплив на підприємство
2. Оточення	Макро– , міді– та мікросередовище

3. Роль часу	Мінливе у часі
4. Роль підприємства	Має вплив на мікроринкове середовище, частково впливає на мікроринк, проте не має впливу на макросередовище
5. Складність дослідження	Полягає у дослідженні різних чинників, які мають різний рівень впливу та значущості
6. Система контролюваності	Полягає у можливості (неможливості) здійснювати контроль середовища й спрямовувати у необхідне русло.

Аналіз поняття маркетингового середовища також допомагає виокремити його основні риси:

- 1) здатність впливати на процес роботи з споживачами;
- 2) здатність змінювати можливості виробництва, служби маркетингу;
- 3) спроможність підтримувати взаємозв'язки зі цільовими споживачами;
- 4) здатність впливати на діяльність підприємства.

Отже, зазначимо, що маркетингове середовище є категорією динамічною, яка гнучка до змін на мікрорівні та має особливо тісний із ним зв'язок, характеризує потенціал підприємства його виробничі та маркетингові можливості. Чим складнішим, мінливішим і непередбачуванішим є середовище, тим більшим ризикам і конфліктам піддається діяльність організації та бізнес підприємства, тим адаптаційнішим і гнучкішим має бути підприємницька і маркетингова діяльність організації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Котлер Ф., Боуэн Д., Мейкенз Д.. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм. URL: http://tourlib.net/books_tourism/kotler_tourism.htm
2. Мороз Л. А., Чухрай Н. І. Маркетинг : підручник. 2–ге вид. Львів : НУ «Львівська політехніка», 2002. 244 с.
3. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : КНЕУ, 1998. 152 с.
4. Бородкіна Н. О. Маркетинг : навч. посіб. Київ, 2005. 163 с.
5. Овечкіна О. А., Солоха Д. В., Іванова К. В. та ін. Маркетингове планування. Київ : Центр навч. літ. 2013. 352 с.
6. Бочко О.Ю. Маркетингові інструменти формування регіональних ринків молочної продукції / за ред. Є.В. Крикавського, Львів: Галич-Прес, 2018. 228 с.

Берегова Г.Ю. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Ярмоленко В.В. - асистент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

У час поглиблення фінансової кризи підприємства намагаються проваджувати ефективну антикризову політику. Фінансова система як джерело акумуляції сучасних кризових явищ, що поширюються надалі на всі сфери економіки, взагалі вимагають формування нових інструментів забезпечення їхньої фінансово-економічної безпеки. Постійне підвищення ризиковості господарської діяльності може спричинити значне зниження рівня фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, а в майбутньому призвести до банкрутства, і потребує від кожного суб'єкта господарювання створення досконалої системи фінансово-економічної безпеки.

Фінансова безпека підприємства, організації чи установи посідає особливе місце в системі економічної безпеки, впливаючи абсолютно на всі сфери діяльності підприємства. Фінансова безпека є невід'ємною складовою фінансового менеджменту підприємства та повинна бути реалізована в системі певних стратегічних і тактичних заходів та відповідати сучасним умовам господарювання. У науковій літературі з питань фінансової безпеки суб'єктів господарювання наведена велика кількість визначень фінансової безпеки. Серед основних критеріїв визначення сутності фінансово-економічної безпеки підприємства виділяють стратегічний, ресурсний та функціональний.

Поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» є складним і комплексним. Його найчастіше трактують як сукупність заходів, які забезпечують платоспроможність підприємства та ліквідність його оборотних активів; як організацію всіх видів діяльності підприємства з метою підвищення його ефективності; як кваліфікацію, компетентність та активність менеджерів; як ефективність використання всіх видів ресурсів; як механізм попередження внутрішніх та зовнішніх загроз, які можуть спричинити збитки тощо [1].

Метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є досягнення найвищої ефективності, стабільності його функціонування і створення передумов для подальшого розвитку шляхом своєчасного виявлення, а також запобігання зовнішнім і внутрішнім небезпекам і загрозам. Досліджуючи питання щодо поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» необхідно акцентувати увагу на тому, що законодавчо це питання не закріплене. На доктринальному рівні існує велика кількість підходів до визначення поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» [2].

Основними завданнями управління фінансово-економічною безпекою підприємства є:

- визначення пріоритетних фінансових інтересів, які потребують захисту у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства;
- ідентифікація і прогнозування зовнішніх та внутрішніх загроз фінансово-економічним інтересам підприємства;
- виявлення та попередження кризових явищ;
- забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансово-економічним інтересам підприємства, розробка необхідних заходів та оцінка їхньої ефективності.

Управління фінансово-економічною безпекою підприємства спрямоване на виконання таких завдань: встановлення системи фінансових інтересів підприємства, які потребують захисту в процесі функціонування підприємства, зокрема пошук ефективних методів максимізації ринкової вартості підприємства; ідентифікація та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз реалізації фінансових інтересів підприємства; забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансовій безпеці підприємства [3, с. 70].

Вагоме місце в процесі підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства посідають економічні заходи, метою яких є покриття збитків та усунення причин їхнього виникнення, відновлення (збереження) ліквідності та платоспроможності, скорочення суми заборгованості, поліпшення структури оборотних коштів тощо. Діяльність із формування надійної системи фінансово-економічної безпеки на підприємстві може передбачати застосування таких економічних заходів: оптимізацію прямих та непрямих витрат діяльності; впровадження кошторисного фінансування та централізація коштів; економію ресурсів; зменшення дебіторської заборгованості; вдосконалення системи взаєморозрахунків; покращення системи стимулювання праці; покращення ціноутворення; оптимізацію джерел фінансування діяльності та розвитку підприємства.

Отже, фінансово-економічна безпека відіграє значну роль в управлінні підприємством, сприяє захищеності його фінансово-економічних інтересів від негативних внутрішніх і зовнішніх загроз, захищає фінансові інтереси власників підприємства, здійснює контроль за фінансовими ресурсами підприємства, здатна протистояти існуючим і виникаючим небезпекам, які завдають фінансової шкоди підприємству або змінюють наперекір бажанню структуру власного капіталу. Фінансова безпека має бути орієнтована на мінливість економічного середовища підприємства та бути спроможна швидко реагувати на подразники.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бондаренко О., Сухецький В. Фінансово-економічна безпека підприємства : теоретичний та практичний аспекти. *Ефективна економіка*. 2014. № 10. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3580>.
2. Гаруст Ю., Перелазний А. Фінансово-економічна безпека підприємства АПК: теоретико-правові аспекти. *Форум права*. 2015. № 5. С. 39–44.
3. Васильців Т. Фінансово-економічна безпека підприємств України : стратегія та механізми забезпечення [монографія]. Львів : ВИДАВНИЦТВО, 2012. 386 с.

*Бойко А.А. – здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Шукліна В.В. – к.е.н., доцент
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон*

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В СИТУАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН

Управління сучасним підприємством як складною поліструктурною соціально-економічною системою потребує різнопланової достовірної інформації, як внутрішньої про наявні процеси, їх динаміку, взаємовплив і взаємозв'язки всередині, так і про його зовнішнє середовище як відповідь на стрімкі стратегічні зміни. В умовах формування інформаційної економіки особливого значення набуває його здатність ефективного формування і використання інформаційного потенціалу прийняття раціональних управлінських рішень. Серед учених, що займаються проблемами управління інформаційним потенціалом підприємств і визначенням методів його оцінки присвячені праці таких учених, як А. Битий, В. Буряк, І. Брітченко, Д. Дячков, Т. Зубко, І. Маркіна, М. Кучеренко, Є. Русакова, М. Сьомич, О. Федонін, І. Швець та інших; в галузі інформаційної економіки і інформаційного суспільства, можна виділити праці Д. Белла, Дж. Гелбрейта, П. Сорокіна, М. Кастельса, стратегічні зміни були об'єктами вивчення вчених Л. Анісімової, Д. Воронкова, О. Гайдея, О. Гусевої, Н. Лапіна, Н. Фединець, О. Шубіна і інших.

Стратегічні зміни є основним конструктивним змістом будь-якої стратегії і враховує зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі [1, с.77]. Стратегія кожного підприємства має містити систему стратегічних змін, оскільки тільки системний підхід може привести до можливостей її успішної реалізації та одночасної реалізації фундаментальних змін. Навіть при ефективній реалізації стратегії організація повинна мати інформаційну здатність до постійних інновацій, до створення нових вдосконалених продуктів, процесів, до виходу на нові ринки.

Поняття інформаційного потенціалу виникло в процесі розвитку інформаційного підходу до дійсності та її пізнання, з розгалуженням його поняттєво-концептуального апарату. Сутність якого характеризується як складна система ресурсів виробництва й управління, які перебувають у взаємозв'язку та взаємозалежності [2,4], тому використання інтегруючих здатностей елементів потенціалу, а також досягнення збалансованого оптимального співвідношення між ними відкривають можливості для створення комплексної системи, що здатна забезпечувати максимальну продуктивність підприємства. Ефективність ухвалення стратегічних управлінських рішень значною мірою визначається своєчасністю, актуальністю, достовірністю використаної інформації, створеними на підприємстві інформаційними системами і технологіями розвитку інформаційного потенціалу [3]. Метою управління інформаційним потенціалом є формування

його адекватного рівня умовам конкретної ситуації зовнішнього середовища. Важливим його етапом є здійснення діагностики як методу дослідження, необхідність якого у розробленні і реалізації стратегії розвитку та реалізації ефективного інформаційного менеджменту. Оскільки економічна діагностика є складовою інформаційного процесу, саме тому вона необхідна для оцінювання привабливості, визначення його позиції; діагностика дозволяє виявити резерви і можливості, сильні і слабкі боки, визначити напрями адаптації внутрішніх можливостей до стратегічних змін ситуаційних умов.

У довготривалій перспективі показники ефективності управлінського впливу на інформаційний потенціал доцільно оцінювати за множинним підходом [4], який дає уявлення в цілому за рахунок показників конкурентоздатності. Дане твердження можна аргументувати його визначенням як ресурсів, запасів, резервів і можливостей їх застосування та розумінням процесів управління потенціалом як можливості одночасного управлінського впливу на різні його складові. Підходи до оцінки ефективності управління інформаційним потенціалом розподіляють на основі видів управління відповідно до їх цілей з використанням способів, прийомів та заходів, що направлені на отримання результату, до яких можна віднести експертний, бальних оцінок, моделювання, факторний аналіз, дисконтування, мультиплікаторів, графоаналітичних моделей та інші методи.

В складних ситуаційних умовах стратегічних змін в практиці функціонування підприємств, переважає інтуїтивний, підприємницький підхід до формування і оцінки інформаційного потенціалу. Аналіз результатів діяльності підприємств різних галузей дозволяє стверджувати, що у більшості випадків система управління інформаційним потенціалом розробляється тільки на вищому рівні, яка не представлена формалізованим підходом, крім того, стратегічні рішення і відповідно стратегічні зміни мають ситуаційний характер і стосуються переважно окремих його складових.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Силкіна Ю.О. Управління стратегічними змінами на підприємствах торгівлі / Ю.О. Силкіна // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2013. 5(43). С.76–78.

2. Битий А.В. Генезис теорії формування інформаційного потенціалу підприємства / А.В. Битий // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 3(3). С. 219–221. Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_3\(3\)_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_3(3)_49)

3. Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник СГУ. 2003. № 4, Т. 2, С.141-148.

4. Маркіна І.А. Організаційне забезпечення управління інформаційним потенціалом підприємств ринку безалкогольних газованих напоїв в Україні / І.А. Маркіна, Д.В. Дячков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2014. Вип. 1(2). С. 211–218. Електронний ресурс. Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2014_1\(2\)_36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2014_1(2)_36).

*Бойчук С.І. – здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Бойко В.О. – к.е.н., доцент
ДВНЗ « Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ЕФЕКТИВНІ СТРАТЕГІЇ ЗБУТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Сьогодні сільське виробництво здійснюється в нових ринкових умовах. У своїй господарській діяльності виробники мають приймати не тільки рішення щодо виробництва сільгосппродукції й ефективності організації виробничого процесу, але й управлінські рішення, в тому числі про реалізацію виробленої продукції. Це, в свою чергу, вимагає розвитку системи маркетингу сільськогосподарської продукції. Але сьогодні більшість місцевих виробників мають обмежені знання та навички, які б дозволили їм ефективно використовувати систему маркетингу сільгосппродукції.

Щоб завоювати ринок, виробнику необхідно, насамперед, зорієнтувати виробництво продукції на ринок, тобто на найповніше задоволення потреб споживачів та одержання максимального прибутку. Кожне підприємство, що реалізує сільгосппродукцію, має свої організаційні, технологічні та соціально-економічні особливості. Тому, процес вибору тієї чи іншої системи збуту для підприємства є індивідуальним.

Збут продукції є системою всіх заходів, які проводяться після виходу продукції за межі підприємства. Із даним твердженням можна погодитися лише частково, оскільки збут продукції, її реалізація лише завершується. Успішним продажам передують підготовчі заходи, пов'язані зі значними витратами підприємства на вивчення ринкової кон'юнктури, пошук ділових партнерів, ведення переговорів, укладення контрактів. У економічній літературі цей тип витрат одержав назву трансакційних [1].

Завоювати ринок можна через підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств за рахунок:

розширення обсягів зберігання та переробки продукції у місцях її вирощування й організації фірмової торгівлі;

розміщення сховищ безпосередньо в господарствах, що забезпечить скорочення пікових навантажень на транспорт, витрат на доставку за рахунок перевезень тільки якісної продукції, підвищення зайнятості селян у міжсезонний період;

участі господарств безпосередньо в торгівлі продукцією, що вигідно лише в перехідний період до ринкової економіки [2].

Оцінювання ринку збуту асортименту продукції підприємства в сучасному стратегічному плануванні здійснюється за допомогою портфельного аналізу. Портфельний аналіз – це процес визначення номенклатури й асортименту продукції чи видів бізнесу, які обирає

підприємство для довгострокового функціонування та розвитку на товарному ринку. Малі малопродуктивні підприємства концентрують свою увагу на одному стратегічному виді продукції (діяльності) та його можливих модифікаціях чи заміні на інший вид.

Для корпоративних (великих) підприємств здійснюється набір видів виробів (товарного асортименту) чи діяльності на довгостроковий період, які реалізуються на різних ринках. Такий набір у зарубіжній літературі отримав назву портфельних стратегій. Його трактують як стратегію комплектування стратегічних зон господарювання (СЗГ). Ці зони призначені для ефективного балансування номенклатури й асортименту продукції чи видів бізнесу підприємства, які пов'язані з отриманням доходу, розробленням, виробництвом та постачанням на ринок нових виробів, підтриманням існуючого обсягу продаж або його збільшення, виходом з ринку [3].

Поряд з цим, основні й актуальніші проблеми, які постають перед переважною більшістю сільгосптоваровиробників при реалізації продукції, - це низький рівень закупівельних цін, нестача інформації про ринки збуту та відсутність попиту на вироблену продукцію. Проблему транспортування також називають однією з важливих при продажу продукції. Також результати досліджень свідчать про те, що виробникам не вистачає багатьох знань і навичок у сфері маркетингу продукції. Якщо говорити взагалі, то найбільше їм бракує навичок пошуку ефективних каналів збуту, ринків збуту продукції та вивчення споживчого попиту.

Отже, вибір каналів збуту продукції є важливим етапом роботи підприємства. Правильна, чітка і координована діяльність, що планується і організовується заздалегідь до початку самого виробництва дасть змогу підвищити конкурентоспроможність агропродукції, а також завоювати стійкі і непорушні позиції щодо діяльності інших фірм на сільськогосподарському ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Паска І.М. Економіко-організаційні засади функціонування збутової діяльності сільськогосподарських підприємств: монографія / І. М. Паска. Біла Церква: Білоцерківський національний аграрний університет, 2012. 344 с.

2. Писаренко В.В. Маркетинг овощной продукции (методические и практические аспекты): Эффективные стратегии сбыта овощной продукции. URL: https://agromage.com/stat_id.php?id=395

3. Оцінка ринку збуту продукції. URL: https://pidruchniki.com/92327/finans/otsinka_rinku_zbutu_produktsiyi

*Бондарь І.В. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Ярмоленко В.В. - асистент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ

Механізм варто вважати системою, яка включає ряд процесів, що представлені як послідовність. Так як механізм управління організаційними змінами є економічним і має бути створений на мікроекономічному рівні, то його варто вважати організаційно-економічним. Так як він передбачає управління організаційними змінами, то відповідно він повинен відповідати вимогам механізму управління.

В структурі механізму варто виділять суб'єкт управління, управлінський вплив та безпосередньо процес здійснення змін на підприємстві.

Суб'єктом управління традиційно варто вважати керівництво підприємства. Враховуючи специфіку здійснення організаційних змін як процесу, варто виокремлювати команду здійснення змін як особливий суб'єкт управління, властивий виключно цьому процесу. Головною функцією суб'єкта управління є прийняття управлінських рішень та їх реалізація, що має базуватися на відповідному підґрунті. Таким підґрунтям варто вважати сукупність цілей і критеріїв ефективності проведення ОЗ. Так як жоден найсучасніший механізм не здатен працювати або виконувати функції без втручання людського фактору, то необхідність розгляду цілепокладання як провідної функції керуючої системи є необхідним у досліджуваному механізмі. Цілі є необхідною складовою, адже, як було зазначено у попередніх розділах одним із найголовніших призначень механізму є перетворення входу на вихід. Досягнення поставлених цілей здійснення ОЗ є саме тим виходом, забезпечення якого і є призначенням механізму [1].

Прийняття управлінських рішень постійно пов'язано з необхідністю здійснення вибору. В рамках управління організаційним змінами вибір переважно полягає у визначення альтернативи проведення змін та їх масштабу. Якщо формулювання альтернатив залежить від особливостей підприємства, яке здійснює ОЗ, то сукупність критеріїв, які повинні відображати ефективність проведення ОЗ, має бути включена до механізму.

Механізм управління організаційними змінами є організаційно-економічним і повинен відображати прийоми формування і регулювання відносин об'єктів з внутрішнім і зовнішнім середовищем. Виокремлення двох груп факторів зовнішнього середовища обумовлено специфікою їх впливу на підприємство, що і найчастіше вимагає проведення ОЗ [2].

Групи чинників, які обумовлюють необхідність здійснення організаційних змін: чинники зовнішнього середовища, які характеризують національну економіку України та світовий торговий простір, що знаходяться

за межами впливу з боку підприємства, але вимагають постійного моніторингу та врахування для забезпечення належного рівня адаптації та утримання конкурентних позицій. Друга група представлена причинами внутрішнього середовища, обумовлених специфікою діяльності підприємства як суб'єкта господарювання, які, на відміну від першої групи, є результатом його діяльності за попередні періоди, піддаються управлінню та також виступають потенційними джерелами змін [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Степаненко С.В. Науково-теоретичне дослідження сутності поняття «механізм» в контексті управління організаційними змінами. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2015. № 13. 275-287.
2. Найпак Д.В. Управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства : авт. дис. к.е.н.: 08.00.04 / Д.В. Найпак; Харк. нац. економ. ун-т. Х., 2011. 20 с.
3. Шевченко І. Б. Управління змінами: Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ: НТУУ «КПІ» Політехніка. 2015. 231с.

*Буганова Г.В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Надточій І.І. – к.е.н., доцент
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

На етапі переходу до ринкових відносин багато підприємств, втративши державну підтримку, стали самостійними суб'єктами економічного життя. Питання вибору виду діяльності, організації виробничого процесу, випуску і збуту готової продукції стали прерогативою самих підприємств. В умовах самофінансування основним завданням для підприємств стало завдання отримання прибутку в розмірі, достатньому для відтворювального процесу. Основною умовою збільшення прибутку підприємства є зниження витрат виробництва і збуту продукції, зокрема собівартості продукції, що випускається.

Ефективне використання ресурсів підприємства неможливе без цілеспрямованого впливу на формування витрат, контролю за їх рівнем та економічного стимулювання їх зниження, що є суттю управління витратами. Вміння ефективно управляти витратами та отримувати від них максимальний результат є вирішальним чинником стабільності функціонування підприємства в ринкових умовах господарювання.

Тому питання управління витратами є вельми актуальними для сучасних підприємств.

Управління витратами та калькулювання собівартості продукції - є чи не найважливішими інструментами управління підприємством та розділом управлінського обліку. Саме собівартість виробництва одиниці продукції є основою для прийняття управлінських рішень.

В міру того, як ускладнюються умови господарської діяльності й зростають попити до росту рентабельності продажів, в свою чергу зростає і необхідність обліку витрат на виробництво. Кожне підприємство має чітку уяву про склад витрат на виробництво готової продукції та їх окупність. При функціонуванні ринкових механізмів виникає необхідність удосконалення та створення чіткої системи аналізу та контролю витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції.

Процес господарської діяльності - це поєднання трьох «вічних» елементів: цілеспрямованої діяльності людей як робочої сили, предметів праці - сировини, матеріалів та засобів праці - основних засобів. Два останніх елементи є матеріальною основою господарювання - засобами виробництва, створеними раніше затраченою працею.

Існує три основних складових витрат в процесі господарювання на підприємстві: витрати - матеріальна складова - вартість використаних виробничих запасів (сировини, матеріалів, робіт, послуг), оплати праці основних виробничих працівників, проведених відрахувань на соціальні заходи, зносу необоротних матеріальних і нематеріальних активів та ін.. В такому складі витрати виробництва однаково притаманні всім видам виробництва та надання послуг.

Ефективність системи управління витратами багато в чому залежить від організації їхнього аналізу. Об'єктами аналізу собівартості продукції є такі показники: абсолютна сума операційних витрат у цілому і за елементами; витрати на гривню продукції; собівартість окремих виробів; окремі статті витрат; витрати в центрах відповідальності.

Національний бухгалтерський стандарт П(С)БО 16 «Витрати» визначає витрати підприємства як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). Витрати підприємства на рівні виробничих структурних підрозділів виступають у формі виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

У собівартості продукції (робіт, послуг) знаходять відображення усі сторони роботи підприємства: рівень організації виробничого процесу, його технічна оснащеність, ступінь ефективності використання необоротних та оборотних активів, продуктивність праці, рівень організації матеріально-технічного постачання.

Собівартість як показник використовують для оцінки рівня господарювання підприємства

(за видами та об'єктами діяльності) та його структурних підрозділів:

- контролю за ефективністю витрачання природних, матеріальних,

трудо­вих і фінансових ресур­сів;

– визначення економічної ефективності інвестиційної та Інноваційної діяльності, впровадження заходів щодо забезпечення більш ефективного технологічного процесу господарювання;

– розробки і встановлення цін на продукцію (роботи, товари і послуги);

– визначення економічної доцільності та вигідності здійснення підприємницької діяльності за різними об'єктами господарювання. Операційні витрати класифікуються за ознаками.

Конкурентна перевага – це становище фірми на ринку, яке дозволяє їй долати сили конкуренції та приваблювати покупців. Конкурентні переваги створюються унікальними матеріальними та нематеріальними активами, котрими володіє підприємство, тими стратегічно важливими для даного бізнесу сферами діяльності, котрі дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі.

Для забезпечення конкурентних переваг кожне підприємство має прагнути досягти лідерства по витратах, що передбачає:

1. Високий рівень точності планування та контролю витрат;

2. Використання прогресивних методів управління витратами;

3. Оптимізацію процесу виробництва;

4. Мінімізацію непрямих і постійних витрат;

5. Оцінювання ефективності менеджменту всіх рівнів за результатами аналізу відхилень по затратах та виконання бюджету затрат.

Ефективність управління витратами є одним з вирішальних факторів успішності функціонування підприємств в умовах ринкової економіки.

Витрати, як керована категорія мають досить широку класифікацію, мають різне спрямування, але найбільш загальним і принциповим є поділ їх на інвестиційні та поточні.

Управління витратами – це комплексний процес, який полягає в цілеспрямованому формуванні витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства. Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів, планування витрат за їхніми видами; облік і аналіз витрат; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» N 627 від 27.06.2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

2. Бойчик І.М. «Економіка підприємства», /І.М.Бойчик// – К.: Атіка, 2002. – 532 с.

3. Дерій В.А., Організація бухгалтерського обліку на підприємстві. Курс лекцій./В.А.Дерій. - Тернопіль: Джура, 2004 – 92 с.

Буренко Д.І. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Науковий керівник: Руснак А.В. – доктор економічних наук, доцент
Херсонська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала
Макарова, м. Херсон, Україна

ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В аграрному секторі економіки України існує низка особливостей розвитку підприємництва. Підприємництво сприятиме розширенню сфери прикладання аграрної праці, створенню нових можливостей для працевлаштування незайнятого сільського населення і вивільнених працівників з підприємств, що діють неефективно. Вільне підприємництво здатне значно зміцнити економічну базу об'єднаних територіальних громад, позитивно вплинути на розвиток сіл, невеликих міст.

Широкому розвитку підприємництва в аграрній сфері України заважають певні складності. Вони виникають, зокрема, через брак достатніх грошових заощаджень (первинного капіталу) працівників сфери АПК – потенційних підприємців; малооб'єктної виробничої й обслуговуючої матеріально-технічної бази; належного правового захисту і певних юридичних гарантій підприємців з питань власності, розпорядження майном, отримання і розподілу доходів.

Нині ухвалено законодавчі акти, що сприяють розвитку підприємництва на селі. Проте законодавство тільки декларує правову основу розвитку підприємництва, востання його в економіку. Важливе значення мають також розроблення принципів підприємництва, визначення практичних шляхів його розвитку і підтримка з боку держави і суспільства тощо.

Основні принципи вільного розвитку аграрного підприємництва такі: використання різних форм власності, господарювання і розмірів підприємств; переважний розвиток малого підприємництва; збереження і раціональне використання наявної матеріально-технічної бази виробництва продовольства [1].

Перший принцип передбачає розвиток аграрного підприємництва на основі всіх форм власності – державної, колективної та індивідуальної (приватної). Це відповідає програмі роздержавлення та приватизації і забезпечує більш стійку основу для підприємництва в умовах ринку.

Сутність другого принципу полягає в необхідності поєднання різних організаційних форм підприємницької діяльності: агрокомбінатів, агрофірм, виробничих систем, державних підприємств, товариств, міжгосподарських і спільних підприємств, акціонерних і пайових товариств, агроцехів промислових підприємств, кооперативів, сімейних та індивідуальних господарств. Це забезпечить стійкість аграрної економіки в екстремальних умовах і конкурентність у господарюванні.

Третій принцип розвитку підприємництва, враховуючи концепцію демонополізації, передбачає необхідність поєднання різних розмірів підприємництва незалежно від організаційних форм. Це можуть бути великі, середні й малі агрокомбінати, агрофірми, кооперативи, селянські (фермерські) господарства, особисті підсобні господарства громадян, агроцехи промислових підприємств, агро- дільниці міських жителів, кооперативи. Відмінність у розмірах господарських одиниць в аграрному секторі зумовлена двома важливими природними чинниками: нерівномірним територіальним розселенням людей, що склалось історично, і різною характеристикою агропотенціалу земель.

Четвертим принципом розвитку підприємництва є широке залучення до нього громадян на основі прискореного розвитку дрібного аграрного підприємництва з дотриманням оптимальних співвідношень різних типорозмірів господарств. Концентрація і централізація виробництва призвели не тільки до важкокерованої гігантманії господарств, а й до зменшення кількості неповних господарів.

П'ятий принцип розвитку підприємництва передбачає сприяння поглибленню спеціалізації й розширенню кооперації. Підприємство тісно пов'язане з професіоналізмом, ґрунтується на ньому, породжує і поглиблює його. Професіоналізм, у свою чергу, породжується спеціалізацією праці й сприяє її поглибленню. Поглиблення спеціалізації з метою збереження виробничо-технічних зв'язків потребує розвитку і розширення кооперації. Зарубіжна практика розвинених країн підтверджує, що з розвитком малого підприємництва поглиблюється спеціалізація і особливо швидко розширюється кооперація.

З урахуванням здійснення цих принципів можливі й доцільні такі конкретні шляхи розвитку аграрного підприємництва: контрактне підприємство на діючих підприємствах; створення селянських (фермерських) господарств; розширення кількості й розмірів особистих господарств населення; розвиток агроцехів підприємств інших галузей народного господарства; розвиток агродільниць міських жителів; подальший розвиток приватних агрофірм.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Долинський С.В. Малі організаційні структури аграрних формувань та ефективність їх діяльності. *Економіка АПК*. 2003. № 8. С. 38-43.
2. Малік. М.Й. Основи аграрного підприємництва. К.: ІАЕ, 2000. 582 с.
3. Дзядикевич Ю.В. Економіка довкілля і природних ресурсів: монографія. Тернопіль: Астон. 2016. 392 с.
4. Турчіна С.Г., Атаманець Н.І. Методологічні аспекти формування системи управління сільськогосподарськими підприємствами: інноваційний підхід. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. Вип. 9. 2011. С. 119-123.

*Вертюк Л.А. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Надточій І.І. – к.е.н., доцент
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У ФУНКЦІОНУВАННІ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ РЕГІОНУ

Інноваційна інфраструктура є одним з основних елементів інфраструктури ринку і, одночасно, механізмом функціонування сучасної економіки. Саме з розвитком інноваційної інфраструктури пов'язують високий рівень економічного розвитку в багатьох країнах світу. Функціонування ринку туристичних послуг регіону також в значній мірі потребує розвиненої інноваційної інфраструктури. Інновації в сфері туризму більше не розглядаються як просто бажані, своєчасне реагування туристичних компаній на нові технологічні зміни в різних галузях діяльності, суміжних з туризмом, здатність до створення нових методів роботи і вдосконалення результатів діяльності, є необхідною умовою виживання на ринку.

Сучасний етап розвитку ринку туристичних послуг регіону пов'язаний з пошуком динамічних порівняльних переваг підприємств на локальних та регіональних ринках, науково - технічними досягненнями та інноваціями на всіх стадіях життєвого циклу продуктів і послуг, починаючи від створення послуги, через просування до її споживання. Нововведення в сфері туризму створюються переважно в процесі дифузії інновацій з інших сфер діяльності. Зокрема, сучасні досягнення в комп'ютерних технологіях та інформаційній сфері спонукають підприємства орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг та створювати їх. Серед таких нових тенденції особливе місце займає підхід, який отримав назву шерингової економіки або економіки спільного споживання (з англ. sharing economy або share economy) [1, с. 71].

За своєю сутністю це економічна модель, в рамках якої люди спільно споживають, «ділять» товари, простір, послуги і грошові кошти та інші ресурси, при цьому відповідні транзакції проводяться через Інтернет і смартфони [Marshall, 2015]. У цих умовах шерингові платформи, такі як: Couchsurfing, Airbnb, Hospitality Club, HomeExchange, Easynest, Surfair, Jump on Flyaways, BlaBlaCar, GetAround, Antlos, Boatbound, EatWith та інші, створюють значну конкуренцію традиційним видам туристичного бізнесу, оскільки дозволяють туристам самостійно планувати свої подорожі, зупинятися в приватних будинках, зменшувати витрати, обмінюватися досвідом, дають можливість отримати набагато більш широкий спектр вражень за рахунок тіснішої взаємодії з місцевими жителями. Не менш значним є і вплив оцінювання та формування рейтингу туристичних підприємств, закладів та організацій туристичної інфраструктури,

безпосередніх туристичних місць і регіонів самими туристами й поширення їх особистих вражень та досвіду взаємодії із суб'єктами ринку туристичних послуг через спеціальні Інтернет-портали, блоги чи соціальні мережі.

Така ситуація змушує підприємства сфери туризму швидко реагувати на ринкову ситуацію через розробку та впровадження інновацій за одним чи одночасно кількома напрямками – створення продуктових (нові послуги, маршрути, унікальні туристичні продукти), технологічних (нові способи взаємодії з клієнтами, підвищення споживчої корисності послуг, підвищення безпеки) та організаційних нововведень (нові бізнес-моделі, маркетингові та управлінські інновації, створення нових сегментів ринку). Впровадження інновацій має на меті не тільки підвищити конкурентоспроможність підприємств на ринку туристичних послуг, а й зробити більш доступною і простою систему відносин з клієнтами, покращити якість сервісу, підвищити рівень безпеки.

Інновації, незалежно від місця їх застосування, чи в процесі розробки самого туристичного продукту, чи в способах і засобах розподілу, можуть робити істотний вплив на підвищення рівня конкурентоспроможності туристичного підприємства на ринку та в кінцевому підсумку призвести до збільшення доходу підприємства. З іншого боку, інноваційний розвиток можна охарактеризувати як процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві. За такого підходу, необхідною є і трансформація складу суб'єктів інфраструктури ринку туристичних послуг з виокремленням в її складі суб'єктів інноваційної інфраструктури.

Важливу роль у процесі дифузії інновацій у туристичну сферу, а також безпосередня розробка інновацій в сфері туризму – одне з головних завдань суб'єктів інноваційної інфраструктури. Інноваційна інфраструктура складається із сукупності спеціальних підприємств, установ та організацій, які виконують завдання по створенню та комерціалізації інновацій, забезпечують підприємства сфери туризму всіма необхідними видами послуг по впровадженню інновацій, а також сприяють більш тісній взаємодії учасників інноваційного процесу. До інноваційної інфраструктури відносяться науково-дослідні установи, заклади вищої освіти, туристичні технопарки, консалтингові, маркетингові й інноваційні центри, бізнес-інкубатори а венчурні фонди тощо.

Однак, дослідження ринку туристичних послуг країн, які вивчили і успішно застосовують нові концепції в своїй діяльності, свідчать як про вдале здійснення нововведень, так і про наявність стримуючих факторів. По-перше, це небажання понизити опір інноваціям усередині самих організацій. По-друге, це непорушність комунікаційних бар'єрів між суб'єктами інноваційної інфраструктури ринку туристичних послуг, які

беруть участь в процесі досліджень, результати яких можуть бути використані в туризмі, і туристичними підприємствами. Ґрунтуючись на їх досвіді, можна сформулювати наступні критерії успіху інновацій в туризмі:

- необхідність співпраці суб'єктів інноваційної інфраструктури і підприємств сфери туризму в процесі розробки і впровадження інновацій, об'єктивний відбір інноваційних програм;
- ефективна кадрова політика, розвиток інноваційної культури всередині туристичних підприємств;
- готовність до практичного використання інновацій.

Подальший успішний розвиток ринку туристичних послуг в регіонах України можливий за умови формування та подальшого розвитку інноваційної інфраструктури ринку, налагодження співпраці між суб'єктами інноваційної інфраструктури і підприємствами сфери туризму.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кукса В. М. Економіка спільного споживання – нова система цінностей і довіри [Електронний ресурс] / В. М. Кукса // Фінансовий простір. – 2018. – № 2(30). – С. 71-77. – Режим доступу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1802/18kvmmttd.pdf>.

2. Marshall P. The sharing economy. – SAGE Business Researcher, SAGE Publishing, Inc., 2015, 1-23.

Власов О.В. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Ломоносова О.Е. – к.е.н., доцент
*Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УМОВАХ КОНЦЕПЦІЇ «РОЗУМНОГО МІСТА»

Сучасні міста є наочним відображенням різнопланових соціально-економічних процесів і змін, безпрецедентних за своїм динамізмом, глибиною і всеосяжністю. Відіграючи все більш значущу роль в глобальній економіці, вони одночасно відчують деструктивні екологічні та соціальні наслідки свого швидкого зростання. На перший план виходять завдання підвищення рівня життя, подолання соціальної нерівності, захисту навколишнього середовища та ефективного управління.

Концепція «розумного міста» (smart city), припускає активне використання інформаційних та комунікаційних технологій. У міжнародній науковій літературі вона дискутується з 1980-х років, при цьому сам термін «smart city» вперше запропонований на початку 1990-х рр., щоб підкреслити зростаючу залежність розвитку міст від технологічних та інших інновацій [1].

Розвиток по «розумної» моделі має на увазі постійний процес інноваційних перетворень, що стосуються всіх рівнів управління й аспектів життя міста, що неминуче викличе «опір середовища» в багатьох сферах, для подолання якого потрібні спеціальні компетенції. Це тривалий процес, що вимагає значних тимчасових і інших ресурсів, щоб підготувати основу для глибоких трансформацій, оскільки мова йде про впровадження принципово нових управлінських систем і бізнес-моделей, які взаємодіють між собою та суспільством екстраординарними способами.

Аналіз міжнародного досвіду дозволяє виділити два найбільш поширених підходи до містобудівної політики, що базується на концепції «розумного міста», – технологічний і комплексний, кожен з яких має свої акценти, змістове наповнення, орієнтири. Спочатку така політика спиралася на вузько орієнтований технологічний підхід, що надає ІКТ основоположну роль у розвитку всіх сфер міського господарства. Серйозний внесок у реалізацію цього підходу внесли високотехнологічні компанії, які просувають на ринки сучасні технології. Однак фокус на технологічну складову не дозволяє оцінити складність урбанізації та сформувати повне уявлення про міста, в яких люди хочуть жити.

При цьому підході часто виникає плутанина з метою: створення «розумних міст» фактично обмежується модернізацією інфраструктури. Залишається неясним, для кого створюється інженерна та інноваційна інфраструктура та чи відповідають вкладені ресурси тим результатам, які будуть отримані при функціонуванні оснащеного нею міста.

Модель «розумного міста» забезпечує систематичний потік інновацій, які стають можливими завдяки наявним технологіям. При цьому змінюються взаємозв'язки між процесами споживання ресурсів і створенням економічної та соціальної цінності. В рамках цієї концепції формується бачення, що розділяється міськими стейкхолдерами, а його реалізація підтримується активною співпрацею між ними.

Значна роль в поширенні «розумної» моделі, зокрема інтелектуальних послуг, відводиться урядам [2]. Останні повинні співпрацювати з міською владою, бізнесом та науковими колами, щоб спільно визначати потенційні переваги від впровадження в містах «розумних» рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Boykova M., Pina I., Salazkin M. (2016) The Smart City Approach as a Response to Emerging Challenges for Urban Development. *Foresight and STI Governance*, vol. 10, no 3, pp. 65–75.

2. Богашко О. Л. Дослідження особливостей становлення й розвитку національної інноваційної системи України. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. Випуск 1 (53). Економічні науки. Чернівці, 2014. – С. 259–270.

*Гавриленко Ю.М. – добувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Петрова О.О. – к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ПЕРЕВАГИ МАЛОГО БІЗНЕСА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Агропромисловий комплекс України відіграє визначальну роль у забезпеченні продовольчої безпеки суспільства, яка є однією з основних умов стійкості і незалежності держави. Стабільність його розвитку залежить від ефективності діяльності нових організаційно-правових структур в аграрному секторі економіки, що вимагає вироблення таких теоретико-методологічних і практичних положень, які були б спрямовані в першу чергу на збільшення виробництва конкурентоспроможної продукції сільського господарства. Третина населення України проживає в сільській місцевості, три мільйони з яких зайняті у сільському господарстві. Праця цих людей формує 15% ВВП країни і майже 40% в загальному експорті країни, при цьому на малих виробників припадає практично половина валової продукції сільського господарства. Існує пряма залежність між забезпеченням сільського господарства працівниками та міграційними процесами. Тому подальше формування і розвиток підприємництва в сільському господарстві, як структуроутворюючого елементу ринкової економіки, набуває особливого значення. До підприємницьких структур належать суб'єкти малого бізнесу, зокрема, особисті господарства громадян, селянські (фермерські) господарства, колективні сільськогосподарські підприємства (спілки селян, кооперативи, акціонерні об'єднання), приватно-орендні формування, державні підприємства. Досвід розвитку ринкової економіки в аграрній сфері України засвідчує, що на даному етапі малий бізнес є досить поширеним за кількістю та найбільшим за внеском у виробництво сільськогосподарської продукції (73%). Теорія, методологія і практика становлення і функціонування малих форм господарювання у процесі ринкових перетворень в аграрній економіці знайшли своє відображення в численних наукових працях вітчизняних учених Ю.Д. Білика, З.С. Варналія, В.М. Гейця, А.П. Кисельова, С. Мочерного, І.І. Лукінова, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, Л.Ю. Мельника, О.Ф. Міщенко, В.Я. Мессель-Веселяка, О.М. Онищенко, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та багатьох інших [1].

Малий бізнес формується та розвивається на засадах дрібнотоварного виробництва всіх форм власності і на сучасному етапі розвитку стає провідним сектором регіональної економіки.

Перевагою малого бізнесу над великим є: маневреність та гнучкість, здатність легко пристосовуватись до коливань попиту, швидко освоювати випуск нової високоякісної продукції, спроможність виживання при погіршенні економічної кон'юнктури ринку. До переваг малого бізнесу можна віднести також простоту створення та високу швидкість окупності

витрат, невеликі капіталовкладення в інфраструктуру підприємства, його швидко організаційну перебудову.

Характерною особливістю малого бізнесу в Україні, у порівнянні з економічно розвинутими країнами, є те, що він в більшості випадків орієнтований на регіональні економічні інтереси.

Найпоширенішими формами малого бізнесу в АПК є особисті селянські господарства, селянські (фермерські) господарства, різноманітні товариства і кооперативи, малі та спільні підприємства.

В Україні приблизно 70% усіх земель обробляється незалежними аграрними компаніями, що не входять до складу вертикально інтегрованих холдингів. Але якщо порівняти їх діяльність із фермерами Канади, яка має приблизно однакові з Україною умови за кількістю земель, рівнем опадів тощо, виходить шокуюча картина. Додана вартість, якої досягають канадські фермери, у 15 разів вища, ніж аналогічний показник вітчизняних фермерських господарств. І це притому, що середній розмір канадської ферми вчетверо менший, ніж у нас. В Україні меридіанний розмір — близько 2000 га ріллі, у Канаді — 500 га. Цей приклад доводить, що ми маємо величезний потенціал для розвитку саме сегмента малого та середнього фермерства. Тому треба дивитися на те, які переваги мають малі та середні фермерські господарства [2].

Першу перевагу можна назвати модним зараз словом *agility* — адаптивність, або маневреність. Агросектор перебуває під постійним впливом погодних умов і надзвичайно динамічний. Малі підприємства природно більш адаптовані до швидких змін. Друга перевага — більшість фермерських господарств мають управління, яке сконцентроване у засновників. Це, на противагу великим господарствам, дає можливість прийняття стратегічних рішень у режимі 24/7, не втрачаючи ані дорогоцінного часу на погодження, ані коштів на утримання управлінського апарату. Іншими словами, малі підприємства більш гнучкі у пошуку відповіді на виклики та не мають проблем з агентуванням — людина або дуже обмежене коли осіб, які приймають рішення, і є відповідальними за його втілення. Не треба чекати, поки рішення буде ухвалене, ресурси для цього будуть спущені адміністративною вертикаллю. Перевага малих і середніх сільгоспідприємств — *execution*, тобто швидкість виконання рішень, або, в широкому розумінні, дієвість управління.

На жаль, малі підприємства здебільшого розвиваються екстенсивно. Для наздоганяючого розвитку недостатньо використовуються сучасні добрива, засоби захисту рослин, насіння від світових брендів. Навіть у придбанні нової техніки є проблеми. Багато фермерів купують обладнання, не розуміючи, яку віддачу вони з цього отримають. Це проблема — прагнення мати «свій трактор або комбайн», незважаючи на ефект від його використання. Водночас у світовій практиці розповсюджена передача частини операцій на аутсорсинг спеціалізованим компаніям з парком

новітньої техніки, сервісом і фаховим персоналом. Це значно скорочує затрати господарств і підвищує якість обробітку ґрунту і збирання врожаю.

Важливим моментом є і post harvest — дуже широка сфера з невикористаним потенціалом. Це і те, яку продукцію та як ви продаєте, як ліквідуєте свої цінові чи погодні ризики.

Можна впровадити новітні технології, smart-рішення, почати використовувати супутникові карти, дрони, придбати обладнання або сучасні засоби захисту рослин. Значно складніше змінити mindset, менталітет, своє ставлення до всіх процесів. Це дійсно головна проблема українських малих та середніх фермерських господарств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шаповалова І.О. Формування та ефективність розвитку малого бізнесу на селі в регіоні. - Рукопис. Дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.07.02 - економіка сільського господарства і АПК. - Миколаївський державний аграрний університет, м. Миколаїв, 2004.

2. Які переваги має малий бізнес в агросекторі . URL : <https://landlord.ua/news/dymka/yaki-perevagi-maye-maliy-biznes-v-agrosektori/>

*Галат Л.М. – к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА, РОЗМІЩЕННЯ І ЗБУТУ КАРТОПЛІ У ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У продовольчому балансі країни картопля посідає третє місце після пшениці та кукурудзи. Згідно з даними Держкомстату, споживання картоплі в Україні коливається в межах 128-139 кг на одну людину, що засвідчує її значення як другого хліба на столі українців. Дослідження стану картоплярства в Україні та за регіонами дає можливість виявити причини розвитку галузі. Останні два десятиріччя відбулася кардинальна зміна структури виробництва на користь дрібних товаровиробників: 95% валового збору картоплі припадає на особисті господарства населення і лише 5% - на підприємства професійного сектору [1, с. 32]. Переміщення виробництва картоплі у присадибний сектор призвело до істотного ускладнення впровадження у виробництво нових сортів культури, та впровадження процесів сортозаміни та сортооновлення насіння та зумовило погіршення фіто санітарного стану посівів, збирання, заготівлі та зберігання. Характерною особливістю внутрішнього ринку картоплі в Україні є нестабільність попиту та пропозиції. Істотне коливання валового збору. На цей час забезпечення картоплею відбувається здебільшого за рахунок виробництва

у приватних селянських господарствах. Де сконцентровано основний відсоток площ посівів картоплі.

Виробництво картоплі в Україні зосереджено у північних та центральних областях, проте її виробництво на півдні також здійснюється та має певні переваги. Оцінка розвитку галузі картоплярства в Україні вказує на те, що за останні роки річні обсяги виробництва майже не змінювалися, урожайність становить 16-17 т/га. Обсяги виробництва збільшилися порівняно з 90-ми роками минулого століття в середньому на 26,7%. Виробництво картоплі у 2018 році становило 22,5 млн. тонн, за середньої урожайності в 17,4 т/га. При цьому сільськогосподарські підприємства зібрали на 0,39 млн тонн картоплі з площі 15,6 тис. га. Урожайність становила 25,3 т/га. Аналіз динаміки рівня урожайності картоплі показує, що порівняно з 1990-1995 роками та 2000-2005 роками спостерігається збільшення урожайності картоплі в Україні на сьогодні не досягає середньосвітового рівня та є утричі нижчою ніж у країнах Європи з розвинутим картоплярством [1, с. 33].

Основна частина світового виробництва картоплі припадає на Європу – 13 млн. га. (72% усіх площ зайнято під картоплею). Частка України у світовому виробництві картоплі становить 5%, при цьому Україна входить до п'ятірки країн світу в яких виробляється понад 20 млн. т картоплі на рік. [2].

Практично ті ж тенденції що і по Україні щодо посівних площ, валового виробництва та урожайності спостерігаються на рівні Херсонської області при цьому рівень урожайності має тенденцію до зниження (табл. 1).

Таблиця 1

Площі, обсяги виробництва та урожайність картоплі у Херсонській області

Показники	Роки								2018 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018	
Площі картоплі, з якої зібрано врожай, тис. га	22,8	21,6	24,1	24,8	23,6	23,7	24,6	25,0	109,7
Виробництво картоплі, тис. т	295,2	206,8	249,6	278,7	287,2	279,6	271,0	296,4	100,4
Урожайність картоплі, ц/га	129	96	104	112	121	118	110	119	92,3

Питома вага Херсонщини у загальноукраїнському виробництві картоплі незначна - 2%. Порівняння показників урожайності за роками вказує на те, що у Херсонській області вона на 60-65% нижче загальнодержавного рівня. Проте, особливістю виробництва картоплі на Херсонщині полягає у тому, що тут виробляють картоплю як ранню та у другому обороті, тобто лише ту, яка використовується для споживання в актуальний період після збирання. Таке позиціонування виробників на

ринку створює їм переваги у ціні, та розширює період споживання молоді картоплі для споживачів.

Аналіз структури виробництва за категоріями господарств вказує на те, що виробництво картоплі у господарствах населення скорочується і склало за період 93,38%. [3, с. 224]. За той же період сільськогосподарські підприємства наростили обсяги виробництва у 10 разів (Табл.2).

Таблиця 2

Динаміка виробництва картоплі у Херсонській області за категоріями господарств

Показники	Роки								2018 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018	
Виробництво картоплі, тис. т	295,2	206,8	249,6	278,7	287,2	279,6	271,0	296,4	100,4
В т.ч. сільськогосподарські підприємства	2,3	4,4	16,5	21,6	22,2	24,2	26,8	22,9	995,7
В т.ч. господарства населення	292,9	202,4	233,1	257,1	265,0	255,4	244,2	273,5	93,38
Частка до загального обсягу, %	99,2	97,9	93,4	92,3	92,3	91,3	90,1	92,3	x

При цьому питома вага господарств населення продовжує залишатися високою, понад 90%.

Показники рентабельності виробництва картоплі за роками сільськогосподарськими підприємствами суттєво коливався від збитковості -6% у 2014 році, до 90,9% у 2018 році. Така динаміка свідчить і про значну динаміку цін на картоплю за роками [3, с.228].

Таблиця 3

Виробництво картоплі підприємствами по окремих районах Херсонської області, тис. ц

Область, райони	Роки								2018 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018	
Херсонська область	22,8	43,7	164,4	215,9	221,9	242,3	267,7	228,8	1003,5
Голопристанський район	13,7	30,1	105,3	124,3	92,6	133,3	128,0	109,4	798,5
Каховський район	0,3	7,0	40,8	49,6	62,9	85,8	83,3	100,1	33366,7
Олешківський район	0,9	0,2	11,0	21,9	13,3	37,9	20,8	34,1	3788,9

Основними регіонами виробництва картоплі є три райони (Табл.3). Виробництво картоплі за період у цих районах зросла у рази: Голопристанському – 8 разів, Каховському – понад 333 рази, Олешківському – 38 разів. [3, с.231]. Стрімке зростання обумовлено тим, що природно-кліматичні умови, доступність зрошення, насиченість цих районів виробниками

інших овочів, близькість розміщення найбільшого оптового ринку овочів, напрацьовані партнерські відносини з торговельними мережами мотивують товаровиробників до збільшення виробництва у тому числі і картоплі.

Збільшення ефективності картоплярства на Херсонщині має базуватися на дотриманні технологій вирощуванні цієї культури в умовах посушливого клімату на зрошенні, подоланні проблем галузі, характерних для усіх регіонів України, впровадженні інноваційних технологій та удосконаленні партнерських відносин між виробниками, оптовою торгівлею, торговельними мережами та іншими учасниками ринку картоплі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бондарсук А.А., Вишнеvsька О.В., Олійник Т.М. Насіння «другого хліба» // Агроіндустрія. 2019. №6. С.32-38.
2. Статистичний щорічник України за 2018 р. С. 294. // Режим доступу: <file:///D:/Мои%20документи/Стат.збірник%202017%20р..pdf>
3. Статистичний щорічник Херсонської області за 2018 р. / За ред. Вознюка В.А. Херсон. 2019. С. 221-231.

Гараєв Д.Р. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 073 «Менеджмент»

Науковий керівник: Руснак А.В. – доктор економічних наук, доцент Херсонська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Головним фактором розвитку будь-якого підприємства є правильно сформована керівництвом стратегія, яка дає можливість досягти чіткої поставленої мети. В умовах жорсткої конкуренції, яка посилюється на вітчизняному ринку агропродовольчої продукції, коли непрофесійні дії керівництва можуть коштувати великих втрат, а в окремих випадках і банкрутства підприємства, поволі проходять часи інтуїтивного ухвалення рішень на основі суб'єктивного вибору напрямів і шляхів розвитку учасників ринку. Все частіше жорстко ставиться проблема вибору чіткої та погодженої стратегії, політики стратегічного управління і планування як для кожного підприємства окремо, так і для галузі в цілому [1, с.271].

Рішення цієї проблеми полягає у виробленні комплексної системи стратегічного розвитку як усіх аграрних підприємств, так і на кожному підприємстві зокрема. Сільське господарство залишається на сьогодні основою аграрного виробництва. Поширення негативних тенденцій в сільському господарстві, посилення конкуренції, погіршення соціального положення

товаровиробників, неефективність існуючих методів управління економічними процесами вимагають нових підходів до підвищення ефективності господарювання аграрних підприємств, формування нового типу мислення у керівників.

Стратегія є концепцією інтегрального підходу до діяльності підприємства і являє собою таке поєднання (відповідність) ресурсів і навичок організації, з одного боку, і можливостей і ризику, що виходять з навколишнього середовища, з іншого боку, що діють у сьогоднішньому і майбутньому, при яких організація сподівається досягти своєї основної мети [2, с.10].

Стратегічне управління аграрними підприємствами – це сукупність заходів з попереднім аналізом сильних і слабких сторін, а також внутрішнього та зовнішнього середовища аграрного підприємства, направлених на реалізацію обґрунтовано поставлених завдань, пов'язаних з високою ефективністю діяльності даного підприємства, що здійснюється на інноваційній основі та з покращенням соціальної сфери на селі.

Стратегічне управління можна визначити як таке керування організацією, що спирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в організації, що відповідають виклику з боку оточення, і дозволяють організації виживати в довгостроковій перспективі [2, с.14-15].

Здійснити точний прогноз ситуації, з якою підприємство може зіткнутися в майбутньому практично неможливо. Умови, в яких функціонує підприємство, постійно змінюються і підприємство повинне адекватно реагувати на все, що відбувається навколо, будь то поява на ринку нової технології або нового продукту. Для цього необхідно створити гнучку систему управління, яка змогла б внести необхідні коректування до плану, і тим самим дозволить підприємству отримати кращий результат.

Будь-яке управління передбачає досягнення цілей і в цьому контексті є цільовим. Відмінності полягають у методах усвідомлення, обґрунтування та визначення цілей, оскільки чим ясніша мета, тим більше впевненості в тому, що можна знайти способи її досягнення [3, с.94].

У сучасних умовах господарювання, питання стратегічного управління і планування діяльності аграрних підприємств на практиці знайшли слабе застосування. Керівники агроформувань до питань стратегічного управління ставляться формально і в переважній більшості випадків не застосовують сучасних технологій стратегічного менеджменту.

У аграрних підприємств знижена функція контролю та інформаційна забезпеченість процесу стратегічного управління. У більшості випадків управлінські рішення ухвалюються інтуїтивно, без детального аналізу дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, економічного обґрунтування ефективності стратегічних альтернатив і обліку фінансових ризиків. Також відсутній взаємозв'язок і послідовність у здійсненні заходів, що не дає можливість отримання синергетичного ефекту.

Особливості сучасного стану державного управління розвитком

агропромислового комплексу країни, характеризуються відсутністю регіонального підходу при складанні стратегії розвитку аграрних підприємств. Знижена визначальна, регулююча, контролююча і стимулююча функції держави як основного органу, який формує загальний напрям розвитку АПК на національному рівні [4, с.37].

Так само необхідно відзначити брак кваліфікованих кадрів, які могли забезпечити дієвий науковий супровід при розробці стратегій розвитку різних рівнів, і ефективно здійснювати стратегічне управління на самих аграрних підприємствах [5].

На думку науковців основними напрямками підвищення ефективності стратегічного управління аграрними підприємствами є:

- формування дієвого механізму реалізації стратегічного управління з розробкою системи стратегічного менеджменту на кожному підприємстві. Даний механізм повинен враховувати найбільш ефективне і збалансоване співвідношення всіх компонентів, що дозволяло б з максимальним ефектом і своєчасно реалізовуватися управлінським рішенням. Система, що рекомендується, повинна передбачати чітке виділення функції стратегічного управління з формалізацією положення про стратегічне управління безпосередньо на самих аграрних підприємствах із закріпленням функціональних обов'язків за кожним з повернутих співробітників у відповідних посадових інструкціях;

- розробка на підприємствах системи стратегічного планування яка ґрунтувалася б на принципах індикативного планування, жорсткого контролю і своєчасного коректування діяльності підприємств відповідно до системи економічних індикаторів;

- створення чіткої системи забезпечення управлінською інформацією, що повинна бути закріплена у внутрішньому документообігу з чітким порядком подачі своєчасної, в необхідному об'ємі достовірної інформації.

Досягнення поставлених цілей можливе тільки за умови впровадження і роботи чітко регламентованого процесу стратегічного планування, який, змусить аграрні підприємства сконцентрувати свої зусилля на вирішенні актуальних завдань та збільшити ефективність роботи [5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Черевко Г.В., Горбоноса Ф.В., Іваницька Г.Б., Павленчик Н.Ф. Економіка підприємств: навчальний посібник. Л.: Апріорі. 2004. 384 с.
2. Василенко В.А., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління: навчальний посібник. К.: ЦУЛ. 2003. 396 с.
3. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: навчальний посібник. К.: КНЕУ. 1999. 384 с.
4. Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року. К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. 182 с.
5. Плекан О.І. Стратегічне управління розвитком аграрних формувань. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/16589/1/Плекан> (дата звернення 15.09.2019).

*Гетьман А.Л. – здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Бойко Л.О. – к.с-г.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
« Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Мале і середнє підприємництво (далі – МСП) є визнаною в усьому світі рушійною силою, яка генерує національне багатство шляхом створення нових робочих місць, зростання валового внутрішнього продукту та робить суттєвий внесок у підвищення рівня конкурентоспроможності й інноваційного потенціалу регіональної економіки. На даний час підприємства цієї сфери займають ключове місце у структурі національної економіки та економіки регіону зокрема.

Розвиток малого бізнесу, який у всьому світі є основним з двигунів економіки, в Україні не має суттєвих змін. Наприклад, в Данії малий бізнес створює 80% ВВП, в Італії – 60 %, а в середньому в країнах ЄС близько 55-60 %. У той же час в Україні, незважаючи на те, що малими вважаються 90 % всіх зареєстрованих приватних підприємств, їх питома вага у ВВП не перевищує 12-14 % [1].

В умовах конкуренції та з метою досягнення якісно нового рівня життя населення мале підприємництво є невід’ємним сектором ринкової економіки, який має регіональну орієнтацію. Відтак, результативність функціонування малих підприємств значною мірою залежить від їх підтримки як на державному, так і регіональному рівнях. В ефективному розвитку малих підприємств насамперед зацікавлені територіальні громади, тому що: 1) велика частка цього сектора економіки орієнтована на місцевий ринок; 2) збільшення кількості суб’єктів малого підприємництва сприяє створенню нових робочих місць, що вирішує проблему безробіття в адміністративно-територіальних одиницях; 3) разом із зростанням кількості малих підприємств та підприємців збільшуються обсяги виробництва, а отже, зростають податкові надходження до місцевих бюджетів [2].

Херсонська область – частина причорноморського економічного району України, яка за структурою економіки є аграрно-індустріальним регіоном. Область має близько 2 млн.га сільськогосподарських угідь і найбільшу серед інших регіонів України площу орних земель. Одна з найбільших об’єктивних переваг Херсонської області полягає у її географічному розташуванні. Херсонщина знаходиться на півдні України по обох берегах нижньої течії Дніпра і має вихід до Чорного й Азовського морів. Її площа становить 28,5 тис. кв. км, або 4,7% від загальної території України.

Провідну роль у реальному секторі області відіграє сільське господарство, зокрема рослинництво. Однак низькою є питома вага підприємств з високою доданою вартістю в загальних обсягах промислового виробництва – на них припадає близько 16%.

Таблиця 1

Динаміка кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання малого та середнього підприємництва по області (станом на 01 січня 2018 року)*

Роки	Всього		у тому числі					
			Мікропідпр.		Мале підпр.		Середнє підпр.	
	разом	у тому числі		фіз.	юр.	фіз.	юр.	юр.
		фіз.особи	юр.особи	особи	особи	особи	особи	особи
2015	70045	54689	15356	54688	15272	1	66	18
2016	70478	51474	19004	51473	18917	1	69	18
2017	53849	44250	9599	44 249	9401	1	180	18

*За даними ГУДФС у Херсонській області

За інформацією Головного управління Державної фіскальної служби у Херсонській області, станом на 01 січня 2018 р. зареєстровано майже 54 тис. суб'єктів підприємництва, більшість з них є представниками мікропідприємництва, це фізичні, юридичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, в яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) сягає не більше 10 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Ключове місце у структурі регіональної економіки займає мале та середнє підприємництво. 99,9% від загальної кількості суб'єктів підприємництва області – це суб'єкти МСП (53,85 тис.), з них:

- фізичних осіб-підприємців – 44,25 тис. (83%), де мікропідприємництво становить 82,9%, а мале підприємництво 0,1%.

- юридичних осіб – 9,6 тис. (16,9%), де мікропідприємництво становить 16,5%, мале підприємництво 0,3% та середнє підприємництво 0,1%.

Значне зменшення кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання МСП пов'язане із внесенням змін до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», коли наприкінці 2016 р. та на початку 2017 р. припинили підприємницьку діяльність 16647 суб'єктів МСП області. У результаті цього станом на 01 січня 2018 р. кількість зареєстрованих фізичних осіб – підприємців зменшилась на 7242 одиниці, або на 16,3%, у порівнянні з 2016 р., кількість підприємств – юридичних осіб зменшилася вдвічі – на 9405 одиниць, або на

49,5% [3].

Провідні підприємства малого та середнього бізнесу на території Херсонської області почали розвиватись за модульним принципом, тобто в них питома вага капіталізації, інноваційності та рентабельності набагато вища за звичайні малі та середні підприємства. Із загальної кількості МСБ Херсонської області - 5 408 належать до модульних (66,77% від кількості підприємств МСБ). Для модульних підприємств Херсонської області найбільш привабливою є діяльність у сфері сільського, лісового та рибного господарства, а також оптової та роздрібної торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і сучасний стан підприємств МСБ визначає майже всю господарську діяльність в області (99,9% від усіх промислових підприємств у регіоні), то, відповідно, розвиток модульних підприємств як частини всіх МСБ повинен бути одним із найголовніших пріоритетів у формуванні економічного потенціалу Херсонщини.

Вплив модульних виробництв на об'єкти МСБ можна проілюструвати в таких напрямках: 1) підвищенні рівня конкурентоспроможності у регіоні; 2) формуванні ринкової конкуренції; 3) затвердженні прозорості фінансової діяльності; 4) підвищенні ринкової гнучкості підприємств; 5) поширенні кооперації та комбінування; 6) створенні торговельних і корпорацій них об'єднань; 7) зростанні рівня соціально-економічного розвитку територій; 8) залучення інвестиційних надходжень; 9) пошуку нових торговельних ринків; 10) збільшенні рівня рентабельності; 11) модернізації й амортизації устаткування; 12) активної співпраці виробничої і невиробничої сфер.

Отже, ситуація щодо розвитку малого та середнього підприємництва в Херсонській області залишається на такому ж незадовільному рівні. Законодавчі органи і надалі намагаються усувати основні недоліки, проте поки що не досить ефективно. Таким чином, основними шляхами покращення стану розвитку малого та середнього підприємництва є створення нормативно-правової бази зі сприятливими умовами, а також вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування. У подальшому ці проблеми необхідно постійно координувати і вирішувати якнайшвидше.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Матеріали з порталу виконавчої влади «Урядовий портал». URL: <http://www.kmu.gov.ua>.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. 4-те вид. К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. 302 с.
3. Регіональний профіль МСП Херсонської області. URL: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/Regional_profiles/LEV_Kherson_Profile_16_17.pdf.
4. Соціально-економічний аналіз Херсонської області, 2018. 121 с

*Глабець М.М. – здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Петрова О.О. – к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Тема інновацій за останні кілька років захопила корпоративний і політичний дискурс планети. Всесвітній економічний форум в Давосі два роки поспіль присвячений четвертій промисловій революції та її наслідкам у всіх сферах. Глобальні інституції вбачають у технологіях головного драйвера розвитку й головну умову для виживання компаній та країн. Однак український бізнес переважно містечковий. Він мало цікавиться суттю глобальних процесів, роллю інновацій та можливостями їх запровадження, поки чиновники руйнують залишки інноваційного потенціалу країни.

За рівнем технологічності українська промисловість на третину позаду від показників ЄС, за часткою хай-тек-продукції в експорті відстає у чотири-вісім разів, за енергоефективністю — у десятеро. Завдяки введенню нових технологій приріст ВВП становить 0,7% проти 60-90% у розвинених країнах [1].

Упродовж 2014–2016 років частка підприємств, які займались інноваційною діяльністю, за рекомендованими видами економічної діяльності, становила 18,4%, у тому числі здійснювали технологічні інновації – 11,8% (5,7% – продуктові і 10,3% – процесові), нетехнологічні – 13,4% (8,7% – організаційні і 10,2% – маркетингові).

Слід зазначити, що існує прямий зв'язок між розміром підприємства і його рівнем інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок, що призводять до впровадження інновацій. Відповідно найвища частка як технологічно активних, так і нетехнологічно активних підприємств була серед великих підприємств (відповідно 31,4% і 28,1%).

Щодо видів економічної діяльності, то протягом 2014–2016 років найвища частка інноваційних підприємств була на підприємствах інформації та телекомунікації (22,1%), переробної промисловості (21,9%) і фінансової та страхової діяльності (21,7%). При цьому вища за середню по країні частка підприємств із технологічними інноваціями була серед підприємств переробної промисловості (15,6%) та з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (12,6%); з нетехнологічними інноваціями – серед підприємств фінансової та страхової діяльності (18,0%) й інформації та телекомунікації (17,3%).

За даними обстеження 2014–2016 років найвищий рівень інноваційної активності спостерігався на підприємствах Рівненської, Харківської областей та м. Києва. Найвища частка технологічно інноваційних підприємств – у Рівненській (19,1%), Харківській (18,7%) та Кіровоградській (14,7%) областях;

нетехнологічно інноваційних підприємств – у м. Києві (17,8%), Івано-Франківській та Київській областях (по 15,1%).

Щодо напрямів інноваційної діяльності підприємств України, то понад половину підприємств з технологічними інноваціями придбали машини, обладнання та програмне забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів та послуг. Майже третина здійснювали діяльність для запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів, таку як техніко-економічне обґрунтування, тестування, розробку програмного забезпечення для поточних потреб, технічне оснащення, організацію виробництва тощо (інше).

У 2016 році майже 70% загального обсягу інноваційних витрат підприємства спрямували на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 15,0% – на виконання внутрішніх НДР та 9,1% – на придбання зовнішніх НДР.

У 2016 році витрати на інновації в основному здійснювались за рахунок власних коштів підприємств (89,5% загального обсягу фінансування), коштів іноземних інвесторів (3,1%) та інших джерел (2,9%).

В Україні протягом 2014–2016 років 34,4% підприємств з технологічними інноваціями співпрацювали з іншими підприємствами та організаціями, у тому числі університетами, науково-дослідними інститутами тощо.

Крім упровадження технологічних інновацій підприємства можуть бути активними в організаційних і/або маркетингових інноваціях, які підтримують продуктивні й процесові інновації, підвищують якість і ефективність роботи підприємства та поліпшують обмін інформацією і використання нових знань й технологій, а також можуть впливати на продуктивність організації, вихід на нові ринки або сегменти ринку та розроблення нових способів просування продукції. Так, 72,8% інноваційно активних підприємств займались організаційними та/або маркетинговими інноваціями: 47,4% – організаційним, 55,4% – маркетинговими [2].

Україна у глобальному рейтингу інноваційності Global Innovation Index у 2017 році посіла 50 місце, причому за окремими компонентами індексу — "інноваційні зв'язки", "засвоєння технологій", "креативні товари і послуги", "вплив знань" — український бізнес перебуває на дуже низьких позиціях.

Не дивно, що і в рейтингу глобальної конкурентоспроможності Global Competitiveness Index країна посіла 85 місце із 138 [3].

Основними проблемами, що зумовлюють поточний стан інноваційної діяльності на промислових підприємствах України, є:

1) неузгодженість законодавства в інноваційній сфері, невідповідність норм підзаконних актів прогресивним нормам чинних законів, що не забезпечує практичне введення останніх у дію;

2) непослідовність дій держави щодо підтримки суб'єктів інноваційної діяльності;

3) значне зниження інноваційної активності підприємств та загальне погіршення інноваційної культури суспільства;

4) неефективність механізмів правового захисту інтелектуальної власності;

5) відсутність належної системи прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку;

6) поширення під час прийняття законів про державний бюджет на поточний або наступний роки практики ігнорування чинних норм законодавства та призупинення дії статей законів, які стосуються фінансової підтримки інноваційної діяльності [4].

Консалтингова компанія McKinsey називає такі головні складові процесу впровадження інновацій: налаштуватися на велике, вибрати напрямок, вивчити тенденції, зрозуміти, як еволюціонувати, організаційно могли впровадити інновацію, правильно масштабувати змінений аспект бізнесу, максимально скооперуватися, мобілізувати співробітників компанії на інновації.

Дослідження показують, що 54% компаній, які впроваджують інновації, намагаються подолати розрив між інноваційною стратегією і бізнес-стратегією. Експерти вважають вирішальним фактором успіху залучення людей з боку бізнес-стратегії організації на етапі розробки будь-яких потенційних інновацій.

За даними опитувань, традиційні наукові дослідження вдвічі поступаються моделям операційного співробітництва. Третина компаній говорять, що клієнти є їх найбільш важливими інноваційними партнерами.

Принципи відкритих інновацій та дизайн-мислення дозволяють об'єднувати людей з різних сфер компетенції, охоплюючи стратегію бізнесу і технології.

Невеликі оптимізовані компанії можуть використовувати ці підходи частіше, а великі підприємства втрачають такі можливості. Малі підприємства також частіше працюють з ученими і науковими установами, а переважна більшість проривних інновацій підживлюється технологічними компаніями.

Для впровадження інновацій ззовні найбільше значення мають технологічні партнери, а з внутрішнього боку — власні співробітники. Однак щоб стати драйверами інновацій, співробітникам необхідні інноваційна поведінка і культура, свіже мислення та інноваційне лідерство топ-менеджерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
2. Жмеренецький О. Інновації або смерть: як бізнесу вижити на тонучому кораблі "Україна" . URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/08/16/628080/>
3. Global Innovation Index. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
4. Лепетюха Н.В., Липська А.С. Сучасний стан інноваційної діяльності промислових підприємств України. *Економіка та управління національним господарством*. Мукачівський державний університет. Випуск №18, 2018. С. 150-157

*Головченко О.О. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Ломоносова О.Е. – к.е.н., доцент
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Цифрова економіка – це новий вид економічних відносин у всіх галузях світового ринку, який зараз розвивається стрімкими темпами та вже в найближчому майбутньому, з ростом високих технологій, може стати основним видом товарно-грошових обмінів на глобальному світовому рівні. Цифрова революція істотно впливає на ринок праці. У доповіді The Future of Jobs [1, с. 15] зазначається, що розвиток нових технологій в найближчі п'ять років призведе до скорочення понад 7 млн робочих місць, які будуть компенсовані лише 2 млн вакансій в нових галузях економіки.

Проблема в тому, що четверта індустріальна революція створює вектор не на створення нових робочих місць, а на їх скорочення. Принципово зміниться структура зайнятості. Нова промислова революція дасть можливість пристроям взаємодіяти без участі людини. З ростом продуктивності праці неефективна зайнятість буде неминуче скорочуватися, а це значить, що потрібно суттєво підвищити гнучкість ринку праці, запропонувати людям нові можливості для працевлаштування.

В умовах 4.0 цифрової революції платформ успіх стратегії управління персоналом підприємств визначається двома основними чинниками: здатністю підприємства чітко визначити, яка поведінка працівників потрібна для досягнення його стратегії та можливістю застосовувати ефективні управлінські важелі для спрямування працівників на бажану поведінку. Обидва завдання однаково важливі й складні, особливо в умовах трансформації цифрової економіки. Результативність (ефективність) господарювання на підприємстві великою (якщо не вирішальною) мірою залежить від якості системи управління персоналом. Особливу увагу слід звернути на інноваційні стратегії управління персоналом та інноваційні кадрові політики підприємств, які покликані забезпечити конкурентоспроможність підприємств в умовах глобалізації та цифрової економіки [2, с. 235].

В епоху цифрової революції стрімкі зміни в економіці України висувають нові вимоги до професійно-кваліфікаційних якостей персоналу (ключових компетенцій) та вимагають інноваційні стратегії управління персоналом підприємств. Наявність тільки необхідних компетенцій вже не задовольняє вимоги підприємств. Від працівників вимагають швидкого реагування, адаптивності, креативності, лояльності та мобільності, готовності відповідати за делеговані повноваження та додаткові навантаження, постійного прагнення до професійного зростання, самовдосконалення як особистісних, так і ділових якостей. Інноваційні стратегії управління персоналом в частині підбору, найму,

розвитку та оцінки персоналу, дозволяють підприємству адекватно реагувати на зміни цифрової економіки, а отже, підвищити свою конкурентоспроможність та ефективність діяльності.

Сфера управління персоналом крок за кроком трансформується завдяки впровадженню інформаційних технологій та діджиталізації. Функція найму персоналу (рекрутингу) знаходиться у авангарді цих змін. Саме тому тема підбору персоналу в епоху digital захоплює цифрова революція

– беззаперечний тренд усіх останніх років. Це не просто автоматизація систем, а нове мислення, підхід до всіх процесів взаємодії зі співробітниками. Інноваційні інструменти дають можливість вивести процес підбору персоналу на новий рівень й забезпечити підвищення якості найму та ефективність системи управління [3, с.177].

В епоху 4 цифрової революції та розвитку цифрової економіки перед стратегією управління персоналом актуалізуються наступні завдання:

– визначення поточної та перспективної потреби в персоналі, що виконує необхідну кількість роботи певної якості в потрібний момент часу на певному місці (підприємстві) з урахуванням процесів, які диктує цифрова революція.

– управління кадровими процесами: вивчення та аналіз ринку праці, підбір, найм, адаптація персоналу, пошук талантів, здатних впроваджувати креативні інновації, профорієнтація та профвідбір, контроль плинності, вивільнення кадрів з урахуванням сучасних стратегій управління персоналом (head hunter, аутсорсинг, аутстафінг, лізінг та ін.) [3, с.177].

– розвиток персоналу, формування кадрового резерву, просування кадрів за допомогою впровадження програм особистого кар'єрного зростання, пошук точок росту працівників, розробка індивідуальних планів кар'єри та відповідних критеріїв її розвитку.

– залучення персоналу та стимулювання високої продуктивності праці: забезпечення високого рівня продуктивності праці за допомогою організації системи матеріального та нематеріального стимулювання; розвиток змагальності у праці, системи заохочення заслуг та стимулювання групової діяльності; участь працівників у розподілі прибутку, соціальних виплат; розвиток соціальної інфраструктури; регулювання робочого часу. На мотивацію персоналу впливають багато чинників: винагорода, оцінка, професійний розвиток та перспективи професійного зростання, внутрішньокорпоративна культура тощо. На сучасному етапі доцільно розробляти та запроваджувати нові матеріальні методи мотивації, це пов'язано з необхідністю підвищити продуктивність праці за рахунок матеріальної зацікавленості працівника у його результатах – поєднати матеріальні інтереси його й підприємства.

– організація ефективної діяльності працівників: розстановка персоналу відповідно до виробничих завдань з урахуванням професійно-кваліфікаційних якостей (компетенцій) працівників, талантів, їх вподобань та хисту; покращення умов праці; організація робочих місць; забезпечення ритмічності роботи.

– навчання персоналу: організація професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу відповідно до індивідуальних потреб та

вимог сучасного ринку праці.

- організація участі працюючих в управлінні, взаємодія з представниками трудового колективу (ради трудових колективів, профспілки та т.п.).
- вивчення соціальних процесів в колективі, організація оцінки персоналу як інформаційної основи прийняття рішень з кадрових питань.

Приділяючи особливу увагу цифровізації, важливо відзначити, що необхідно швидкий розвиток інновацій та людського капіталу – головного ресурсу цифрової економіки. Ключовими факторами в розвитку людського капіталу в умовах цифровізації економіки стає освіта (очікувана тривалість навчання, частка людей з вищою освітою, рівень національних витрат на освіту, рівень грамотності дорослого населення, кількість закладів вищої освіти, що входять в світовий ТОП-100) та безперервний процес навчання. Інноваційні потреби розвитку персоналу – це безперервне підвищення кваліфікації працівників, заохочення мобільності кадрів, взаємодія з навчальними закладами, які надають практику. Особливе значення має якість навчання. При цьому варто зазначити важливу роль якості підготовки випускників закладів вищої освіти для розвитку бізнесу. Саме ця категорія працівників покликана визначати шляхи розвитку, розробляти стратегію та тактику поведінки підприємства в конкурентному середовищі. І тому рівню підготовки випускників закладів вищої освіти приділяють особливу увагу. Освіта та підготовка кадрів мають вирішальне значення для економічного та соціального прогресу, а узгодження професійно-кваліфікаційних якостей (компетенцій) випускників з потребами ринку праці відіграє ключову роль в цьому процесі. Це набуває все більшого значення в умовах глобалізації та заснованої на знаннях цифрової економіки, де кваліфікована робоча сила необхідна, щоб конкурувати з точки зору продуктивності, компетентності, інноваційності, креативності та високого рівня індексу людського капіталу.

Для умов цифрової економіки інноваційні стратегії управління персоналом стають однією з головних не стільки через логіку планованого стратегічного розвитку, але все частіше як єдиний реально можливий стратегічний фактор. Іншими словами, значущі стратегічні зміни на різних рівнях управління, у тому числі й на рівні окремого підприємства, можна здійснити тільки за допомогою людського капіталу.

Необхідність зміни загальної парадигми управління персоналом дає можливість зробити висновок про те, що вирішення найважливіших завдань: підбір, найм, розвиток та оцінка персоналу в сучасних умовах неможливе в рамках традиційних уявлень. Концепція сучасного стратегічного управління персоналу підприємств передбачає інноваційні методи управління персоналом підприємства, яке спирається на людський капітал як основу розвитку підприємства [4, с. 16].

Сьогодні існує дисбаланс між потребами та компетенціями на ринку праці, що може привести до ситуації, коли буде одночасно і безробіття, і брак кваліфікованих кадрів. Вже зараз відзначається нестача людей з так званими навичками XXI століття та новим типом мислення, де до професійних навичок додається Digital Skills та Soft Skills. Тому найважливіше значення необхідно

надати модернізації освіти, питань підготовки необхідних компетентних фахівців. Країни, які зможуть створити такі умови, стануть лідерами майбутнього. Нові знання, здатність до постійного навчання, як і динамізм, керованість, адаптивність, мобільність, інноваційність, є системними елементами нового виду конкуренції – гіперконкуренції, що з'явилася в результаті розвитку цифрової економіки. Ці аспекти є глобальними перевагами, якими володіють світові країни – лідери.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Денисенко М.П. Кадрова політика як основа формування інноваційної стра-тегії управління персоналом підприємств / М.П. Денисенко, О.Ю. Будякова // Вчені записки Університету "КРОК" (економічні науки). – № 4(52). – 2018. – С. 231-238.
2. The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce. Strategy for the Fourth Industrial Revolution. Global Challenge Insight Report.URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf
3. Денисенко М.П. Сучасні стратегії управління персоналом підприємств [Електронний ресурс] / М.П. Денисенко, О.Ю. Будякова // Приазовський економічний вісник. – 2018. – № 5(10). – С. 175-181. – Режим доступу до ресурсу: <http://pev.kp1u.zp.ua/vypusk-5-10>
4. Денисенко М.П. Підвищення індексу людського капіталу – важлива скла-дова інноваційної кадрової політики / М.П. Денисенко, О.Ю. Будякова // Економіка та держава. – 2019. – № 4. – С. 11-17.

*Грановська В.Г.- д.е.н., доцент
Бойко В.О. – к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ

Херсонська область має низку територіальних, географічних, природно-кліматичних, історичних переваг для розвитку туристичної галузі, курортно-оздоровчого комплексу, сфери відпочинкових розваг, мисливства та рибальства. Територію області перетинають річки Дніпро та Інгулець, це єдина з областей України, яка має вихід одночасно до 2 морів - Чорного і Азовського. Саме на Херсонщині розташовані: єдина в Європі природна пустеля - Олешківські піски, найбільший у світі рукотворний ліс і навіть унікальні горні ландшафти посеред степу «Станіславські кручі».

В області: 12 курортних населених пунктів, понад 450 км морської берегової лінії, з них 200 км обладнаних піщаних пляжів, найдовша піщана

коса в світі - Арабатська стрілка, понад 70 родовищ цілющих бальнеологічних ресурсів (мінеральних і термальних вод, лікувальних грязей, ропи соляних озер) серед яких унікальне Лемурійське озеро, лікувальна грязь якого пройшла клінічні випробування, сертифікована і допущена для використання в якості лікувального та косметичного продукту. Місто Скадовськ – курорт державного значення, центр дитячого оздоровлення та відпочинку

На території області 80 об'єктів природно-заповідного фонду національного, міжнародного та місцевого значення. Із 4-х біосферних заповідників України 2 розташовані саме на Херсонщині, це Чорноморський та «Асканія-Нова», які входять до всесвітньої мережі природних територій, що охороняються ЮНЕСКО. Справжніми туристичними перлинами краю є - національні природні парки: «Азово-Сиваський», «Олешківські піски», «Джарилгацький», «Нижньодніпровський» та нещодавно створений «Кам'янська Січ».

У області більше 1000 об'єктів відпочинку, оздоровлення та розміщення надають послуги гостям Таврійського краю (з них 49 дитячих, 60 садиб зеленого туризму, 51 готельний комплекс). Загальний ліжковий фонд понад 100 тис. місць.

Надання туристичних послуг в області забезпечують 14 туроператорів, понад 100 туристичних агентів та близько 60 екскурсиводів, які обслуговують відвідувачів музеїв, заповідників, культурно-історичних комплексів. У 2018 р. надходження туристичного збору до місцевих бюджетів складало 3601 тис. грн., у порівнянні до 2015 р. темп приросту складав 235%.

Для послуг туристів розроблено більше 90 туристичних маршрутів по території Херсонщини різного спрямування та для різних вікових категорій. Також активно розвивається водний туризм, сільський зелений, винний, екологічний, історико-культурний, гастрономічний, подієвий [1].

Зважаючи на такі різноманітні та привабливі для відпочинку ресурси, туризм може набути стрімкого піднесення, стати сферою розвитку малого і середнього туристичного та обслуговуючого бізнесу, джерелом поповнення державних і місцевих бюджетів, створення нових робочих місць, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку та оздоровлення.

За даними моніторингу протягом 2014 р. область відвідали понад 2,2 млн туристів, у 2018 р. чисельність гостей вже складала понад 3,5 млн (рис.1). Крім того, у 2018 р. у приватних цілях Херсонщину відвідало понад 20 тис. іноземців. Основні країни з яких приїжджали відвідувачі, це - Туреччина, Німеччина, Ізраїль, США та Японія.

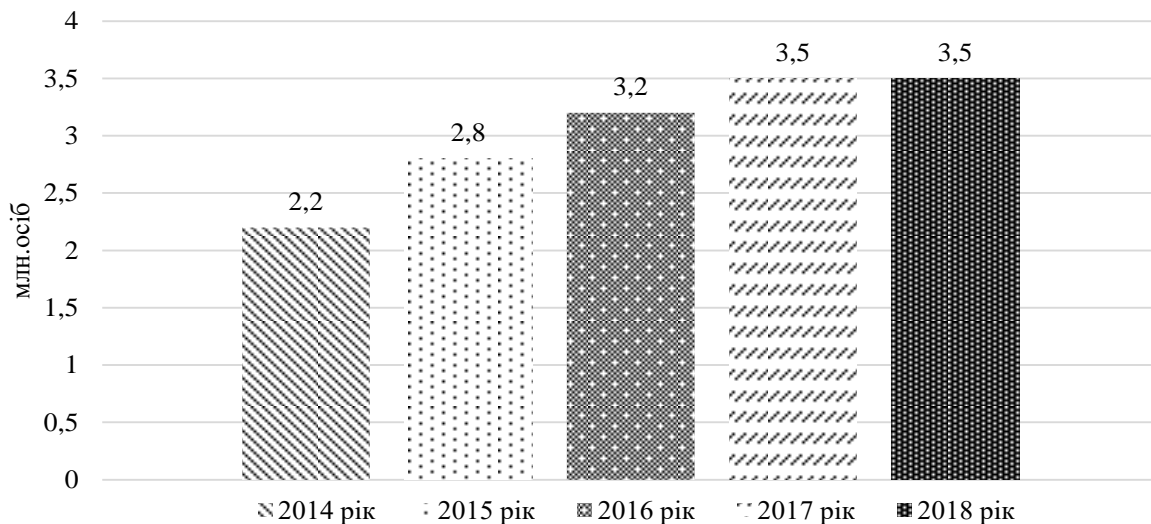


Рис.1. Кількість внутрішніх туристів, млн. осіб

Туризм, відпочинок, лікування та оздоровлення набувають все відчутнішого значення в соціально-економічному розвитку Херсонщини. Але, значна частина природних територій, об'єктів культурної спадщини та туристичної інфраструктури непристосована відповідно до міжнародних вимог для туристичних відвідувань, а туристичні послуги в усіх секторах індустрії туризму в більшості не відповідають вимогам щодо якості обслуговування. Створення привабливого туристичного іміджу області, залучення інвесторів для розвитку туристичної інфраструктури та реконструкції існуючої бази, відкриття нових туристичних маршрутів – це одна з пріоритетних стратегій розвитку області.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інвестиційні пропозиції. URL: <https://visitkherson.gov.ua/investoram/>

Грузнова В.В. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Ломоносов Д.А. – к.е.н., доцент
 Херсонська філія Національного університету кораблебудування
 імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна

МОНІТОРИНГ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

З'ясування сучасної природи регіонального лідерства на засадах технологічної компоненти є вкрай важливим завданням дослідження для економістів як нової, так і старої генерації в контексті посилення у світі та в Європі технологічної сингулярності. Технологічне лідерство соціо-

економічної системи як на макро-, так і на мезо- та мікроекономічних рівнях доцільно ідентифікувати цілою низкою показників, річні числові значення яких демонструють міру їх домінування у регіональній економіці. У зв'язку з цим особливо значущим має бути аналітичне оцінювання економіко-екологічного потенціалу в межах формування в Україні технологічного підприємництва на засадах комплексності та системності.

Моніторинг економіко-екологічного потенціалу технологічного підприємництва на мезорівні доцільно здійснювати на базі інтегральних показників за чотирма блоками:

- блок 1. Груповий інтегральний індекс інфраструктурно-виробничого потенціалу в регіоні: визначає рівень організації системи технологічного підприємництва та результативність його діяльності в регіоні;

- блок 2. Груповий інтегральний індекс інвестиційно-фінансового потенціалу в регіоні: визначає рівень фінансування за рахунок власних, залучених чи позикових коштів структур технологічного підприємництва, що здатні забезпечити умови реалізації інноваційного процесу для розробки, впровадження та комерціалізації нововведень;

- блок 3. Груповий інтегральний індекс ринкового потенціалу в регіоні: визначає рівень відповідності інноваційних ідей інтересам і потребам споживачів внутрішнього ринку товарів в новій або удосконаленій конкурентоспроможній і наукоємній продукції та послугах;

- блок 4. Груповий інтегральний індекс екологічного потенціалу в регіоні: визначає рівень впливу результатів діяльності технологічного підприємництва на стан навколишнього середовища.

Пропонується семи етапна схема економіко-математичної формалізації рівня економіко-екологічного потенціалу технологічного підприємництва (далі ЕЕП ТП) регіону:

Етап 1. Контент-аналіз сутності та джерел інформації ЕЕП ТП на мезорівні, формування бази даних з визначенням показників-стимуляторів і показників-дестимуляторів.

Для спостереження за рівнем розвитку інфраструктурно-виробничого потенціалу, на думку авторів, доцільно застосовувати двадцять показників; інвестиційно-фінансового потенціалу – дванадцять; ринкового потенціалу – дев'ять; екологічного – дев'ять.

Етап 2. Формування матриці вихідних даних для розрахунку інтегральних індикаторів ЕЕП ТП регіону.

Етап 3. Розрахунок часткових індексів конкретного блоку, що характеризують рівень ЕЕП ТП регіону.

Етап 4. Розрахунок групових інтегральних індексів, що характеризують певні аспекти ЕЕП ТП регіону за i -м блоком за формулою середньої геометричної часткових інтегральних індексів (K), що входять до i -го блоку:

$$K_{\text{груп.інтегр.}i} = \sqrt[m]{K_{1i} \times K_{2i} \times \dots \times K_{mi}} \quad (1)$$

Етап 5. Розрахунок узагальнювального інтегрального індексу ЕЕП ТП регіону за формулою середньої геометричної чотирьох групових інтегральних індексів, що характеризують його блоки:

$$K_{узаг.} = \sqrt[4]{K_{груп.інтегр.1} \times K_{груп.інтегр.2} \times K_{груп.інтегр.3} \times K_{частк.інтегр.4}} \quad (2)$$

Етап 6. Ранжування отриманих результатів за частковими, груповими та узагальнювальним індексами. На даному етапі за допомогою методу рейтингової оцінки здійснюється визначення місця регіону серед інших регіонів України за тим чи іншим індексом.

Етап 7. Визначення класу рівня ЕЕП ТП регіону за узагальнювальним інтегральним індексом даного потенціалу відповідно до оцінної шкали, яка нараховує п'ять класів:

- клас 1. Критичний рівень: $K \leq 0,200$;
- клас 2. Низький рівень: $0,201 \leq K \leq 0,400$;
- клас 3. Задовільний рівень: $0,401 \leq K \leq 0,600$;
- клас 4. Середній рівень: $0,601 \leq K \leq 0,800$;
- клас 5. Високий рівень: $0,801 \leq K \leq 1,000$.

Моніторинг стану економіко-екологічного потенціалу технологічного підприємництва за регіонами України було здійснено за даними 2016 року на базі даних статистичного збірника «Наука та інноваційна діяльність України» [1], що дозволило отримати таку картину (табл. 1).

Таблиця 1

Регіони-лідери та регіони-аутсайтери України за рівнем економіко-екологічного потенціалу технологічного підприємництва

Назва	П'ятірка регіонів-лідерів	П'ятірка регіонів-аутсайдерів
Інфраструктурно-виробничий	Харківська (1), Дніпропетровська (2), Львівська (3), Одеська (4), Запорізька (5)	Житомирська (20), Рівненська (21), Закарпатська (22), Луганська (23), Волинська (24)
Інвестиційно-фінансовий	Харківська (1), Одеська (2), Полтавська (3), Львівська (4), Волинська (5)	Донецька (20), Херсонська (21), Хмельницька (22), Запорізька (23), Чернівецька (24)
Ринковий	Харківська (1), Сумська (2), Запорізька (3), Івано-Франківська (4), Донецька (5)	Рівненська (20), Волинська (21), Чернівецька (23), Чернігівська (24)
Екологічний	Луганська (1), Рівненська (2), Чернігівська (3), Вінницька (4), Донецька (5)	Івано-Франківська (20), Закарпатська (21), Черкаська (22), Хмельницька (24), Волинська (24)
Економіко-екологічний	Харківська (1), Львівська (2), Сумська (3), Дніпропетровська (4), Полтавська (5)	Херсонська (20), Закарпатська (21), Чернівецька (22), Волинська (23) та Хмельницька (24)

Отримані результати було ідентифіковано відповідно до класу забезпечення технологічного підприємництва економіко-екологічним потенціалом за шкалою оцінювання її рівня в залежності від значення узагальнювального інтегрального індексу даного показника, яка нараховує п'ять класів:

- клас 1 – критичний рівень: спостерігається у 29,2% регіонів України, а саме: у Волинському (23), Закарпатському (21), Херсонському (20), Хмельницькому (24), Черкаському (19), Чернівецькому (22) та Чернігівському (18);

- клас 2 – низький рівень: мають 66,7% областей України: Вінницька (9); Дніпропетровська (4), Донецька (13), Житомирська (16), Запорізька (10), Івано-Франківська (11), Київська (6), Кіровоградська (15), Луганська (8), Львівська (2), Миколаївська (14), Одеська (7), Полтавська (5), Рівненська (12), Сумська (3), Тернопільська (17);

- клас 3 – задовільний рівень: має тільки Харківська область (4,2% від загальної кількості регіонів України);

- клас 4 – середній рівень: не має;

- клас 5 – високий рівень: не має.

Отже, в межах регіонів України спостерігається нерівномірність розподілу економіко- екологічного потенціалу технологічного підприємства, а це, у свою чергу, вимагає виваженої стратегії щодо розвитку інноваційної інфраструктури на мезорівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Наука та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики, 2016.

*Гудзовата Т.С. – здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Бойко Л.О. – к.с-г.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
« Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

РОЛЬ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Прибутковість підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, що одночасно характеризує як одержані результати діяльності підприємства, так і можливості отримувати прибуток у майбутньому. Прибуток виступає не лише стимулом господарської діяльності підприємств, а й основним джерелом розвитку їхньої діяльності.

З точки зору Бабенко А.Г., Копитової М.С. прибуток відіграє важливу роль в орієнтуванні товаровиробників щодо випуску продукції на перспективу. Прибуток, у свою чергу, подає сигнал про те, де будуть більш рентабельно

вкладені кошти, щоб домогтися найбільшого приросту валової продукції. Прибуток є головним важелем у виробників до збільшення обсягів виробництва продукції, а також скорочення витрат. У ринкових умовах суб'єкт господарювання завжди прагне до того, щоб його виробництво працювало динамічно, що підтверджує необхідність прагнення до максимального прибутку або ж до такої величини прибутку, яка забезпечить йому динаміку зростання. А у свою чергу це допоможе виробнику утримати свої позиції на ринку даного товару. Також зростання величини прибутку сприяє вирішенню проблем як соціального, так і матеріального характеру трудового колективу. Слід звернути свою увагу на той фактор, що прибуток створює ту базу, яка сприяє самофінансуванню, розширеному відтворенню. За рахунок прибутку виконуються зовнішні фінансові зобов'язання перед бюджетом, банками та іншими організаціями. Прибуток також є базою інноваційного процесу, джерелом утворення фондів економічного стимулювання, базою для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень [1].

Поняття та сутність категорії «прибуток» у більшості вчених описується по різному. Так, О.О. Антонюк використовує поняття співвідношення ризику і доходу, визначає прибуток як втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності [2].

Основною фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг і якість виробленої продукції є прибуток. Варто зазначити, що формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки доцільно розглядати як безперервний процес, який складається з сукупності певних технологій [3].

Сучасна підприємницька діяльність господарюючих суб'єктів спрямована на одержання прибутку. Саме можливість одержання прибутку та наявність його спонукають їх входити в певну сферу діяльності, а за відсутності прибутку або навіть загрози його відсутності – покидати певний сегмент ринку. Прибуток підприємства – це фінансовий результат підприємства, абсолютний показник, який здійснює виробничу, комерційну, науково-дослідну та іншу діяльність та характеризує ступінь успіху проведення цієї діяльності. Прибуток підприємства – це особливий фінансовий показник у сфері діяльності суб'єктів господарювання. Формування, розподіл та використання прибутку як фінансового результату залежать від багатьох факторів, таких як: розрахунок собівартості продукції, визначення всіх витрат підприємства, проведення дивідендної політики, розрахунку прибутків, або збитків від усіх видів діяльності господарюючої одиниці. Розвиток підприємництва в країні вимагає від суб'єктів господарювання як найбільш раціонально використовувати фінансові ресурси, щоб досягти максимального фінансового результату, та реалізувати місію підприємства, тому особливої уваги потребують такі важливі фінансові категорії, як «фінансовий результат» та «прибуток підприємства» [4].

Отже, з розвитком економічної теорії поняття прибутку постійно ускладнювалося від найпростішого визначення - як доход, отриманий від виробництва й реалізації будь-якого товару, до поняття чистого прибутку. У науковців, які досліджують прибуток як основний економічний показник діяльності підприємства, різні визначення та підходи до його формування. У сучасних умовах господарювання держава не регламентує норматив розподілу прибутку, але через порядок оподаткування прибутку стимулює її направлення на відтворення виробничих і невиробничих фондів, витрати на соціальну сферу, благодійні цілі тощо. Конкретні напрямки використання прибутку визначають самі підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабенко А.Г., Копитова М.С. Прибуток підприємства: дослідження теоретичних аспектів. Проблеми матеріальної культури. URL: <http://dspace.nbuu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/55350/21Babenko.pdf?sequence=1>
2. Антонюк О.О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства. Вісник «ХНУ». Економічні науки, 2013. № 5. Т. 2. С. 20–24.
3. Колеватова А.В. Напрями вдосконалення процесу формування та управління прибутком на підприємствах. «Young Scientist», 2018. № 5 (57). С. 717-720.
4. Майборода О.Є., Сукрушева Г.О., Куліш Є.В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». Економіка і суспільство, 2017. Вип. № 10. С. 310-313.

*Гуртовенко А. В. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Ковтун В. А. - к. с.-г. н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Головною продуктивною силою будь-якого аграрного підприємства є трудові ресурси – їх кількість і якість. У сучасному висококонкурентному середовищі кожне підприємство прагне досягти успіху у своїй діяльності. Саме мотивація праці є однією із основних його складових.

Проблема пошуку ефективних мотиваційних інструментів набула особливої актуальності щодо персоналу українських аграрних підприємств. Системи мотивації та стимулювання праці в аграрному секторі представляють собою практично застарілу систему, де в основі використовується лише матеріальний принцип стимулювання, який у свою чергу є недосконалим. На

аграрних підприємствах працівники майже не мотивовані до високопродуктивної праці, таким чином це знижує загальний рівень конкурентоспроможності підприємств [1].

Кожен працівник протягом своєї трудової діяльності, впливається в робочу атмосферу і показує нижчі показники праці, ніж тоді, як його прийняли на роботу. Для того, щоб персонал працював результативніше необхідно застосовувати мотиваційний механізм стимулювання праці. Принципи побудови системи мотивації покликані формувати таку поведінку співробітників, яка необхідна для найкращої реалізації стратегії.

У процесі функціонування мотивації праці відбувається перехід від актуалізованих потреб, реалізованих за допомогою трудової діяльності, до трудової поведінки, яка відповідає стратегічним цілям підприємства. Показниками дієвості мотивації трудової діяльності можна визначити: включеність або невключеність у трудову діяльність; задоволеність працею, що вирішальною мірою залежить від відповідності характеру роботи, що виконується інтересам людини; трудова поведінка.

Формування системи мотивації повинно здійснюватися на засадах комплексності, тобто така система повинна включати матеріальну і нематеріальну мотивацію. Внутрішня мотивація працівників, із врахуванням їхньої участі в нових, перспективних, інноваційних проектах, є дуже ефективною. Вона дає змогу самореалізуватися, бути заслужено визнаною, а це, в свою чергу, створює в працівника задоволення від виконаної роботи. На практиці цей чинник часто є більш дієвим, ніж певна матеріальна винагорода. [2].

Для підвищення ефективності трудових ресурсів на аграрних підприємствах доцільно було б удосконалити запровадження додаткової оплати праці. Також працівників можна було б простимулювати до праці використовуючи бонуси. Їх можна було б виплачувати як разові виплати із прибутку підприємства це можуть бути винагороди, премії, додаткові винагороди. Важливим мотивуючим фактором виступили б річний, піврічний, новорічноріздвяний бонуси, пов'язані, як правило, зі стажем роботи й розміром одержуваної зарплати. Або бонуси: за відсутність прогулів, хвороб, за вислугу років.

Плани додаткових виплат можна запровадити для працівників відділу збуту продукції. Це стимулюватиме пошук нових ринків збуту: подарунки підприємства, субсидування ділових видатків, покриття особистих видатків, побічно пов'язаних з роботою. Це непрямі видатки, не оподатковані і тому більш привабливі для працівників. Стимулювання вільним часом як вид мотивації може дати хороший результат для працівників. [3].

Зайнятість працівників було б доцільно регулювати через:

- 1) надання працівникам за активну й творчу роботу додаткових вихідних, відпусток, можливості вибору часу відпустки тощо;
- 2) організацію гнучкого графіку роботи;

3) скорочення тривалості робочого дня за рахунок високої продуктивності праці.

Трудове або організаційне стимулювання регулюватиме поведінку працівників на основі виміру почуття їхнього задоволення роботою. Необхідно персоналу забезпечити наявність творчих елементів у його праці, забезпечити можливість участі в управлінні, просування по службі в межах однієї й тієї ж посади, організувати творчі відрядження.

У більшості на аграрних підприємствах працюють як жителі населених пунктів в межах 5-10 кілометрів, так і більш віддалених населених пунктів. Всі працівники добираються до місця роботи своїми силами. Дехто з персоналу витрачає значну частину заробітної плати на оплату проїду до місця роботи. Якщо підприємство зможе оплатити транспортні видатки працівникам, а керівному складу зможе забезпечити повне обслуговування транспортом з водієм – це суттєво вплине на мотивацію персоналу. Навіть часткове фінансове обслуговування осіб, пов'язаних із частими роз'їздами з професійною метою сприятиме ефективності праці. [4].

За проведеними аналізами аграрних підприємств працівники не поспішають підвищувати рівень своєї кваліфікації та здобувати нову освіту. Посприяти освітньому зросту працівників можна запровадивши стипендіальні програми, тобто виділяти кошту на освіту через покриття видатків на освіту працівників чи запровадити програми перепідготовки персоналу на стороні.

Усі вище перелічені форми мотивації і стимулювання праці можна запроваджувати на підприємствах вже в найближчому майбутньому, але не слід забувати, що працівників слід мотивувати не так, як вважають за потрібне вищі керівники підприємства, а так, як хочуть цього самі працівники. Врахування цього принципу є однією з необхідних передумов забезпечення максимальної задоволеності роботою.

Для того, щоб визначитись із конкретною формою мотивації, яка буде найбільш бажаною на підприємстві, слід провести анкетування і за його результатами проранжувати фактори, які стимулюють працівників. Також для ефективного мотивування потрібно усунути різні демотивувальні чинники. Такими чинниками можуть бути: конфліктність, високий рівень стресів, внутрішній дискомфорт, невиконання обіцянок керівниками, недосяжні цілі й завдання, відсутність необхідних ресурсів для їх виконання, родинні стосунки, відсутність залежності винагороди від індивідуального вкладу працівника. Усунути вплив таких чинників можна завдяки позитивним змінам в організаційній культурі, перерозподілу ресурсів тощо.

Система мотивування має бути прозорою, щоб кожен працівник зміг би прорахувати, яких зусиль йому необхідно докласти для досягнення конкретного результату. Перед застосуванням системи мотивації, слід врахувати те, що вона повинна реалізовуватись на засадах комплексності, тобто така система повинна включати матеріальну і нематеріальну мотивацію. [5].

Для дієвості мотиваційних систем необхідно враховувати принцип конкурентоспроможності заробітної плати та інших компенсаційних виплат. Для

цього доцільно періодично проводити моніторинг регіонального ринку праці. Конкурентоспроможна заробітна плата, яка відповідає ринковому рівню в аграрному секторі із врахуванням професійно-кваліфікаційних характеристик працівника максимально знизити ймовірність переманювання працівників конкурентами.

Поетапність формування мотиваційної системи та її ефективність будуть забезпечуватися такими чинниками, як розуміння цілей побудови нової системи, наявність необхідних ресурсів для проведення змін в мотивації, визначення термінів і тривалості проведення цих змін, з'ясування ступенів ризику, фокусування на конкретних цілях, чіткий розподіл обов'язків та відповідальності за проведені заходи зі створення й впровадження системи мотивації.

Для побудови системи мотивування трудових ресурсів необхідно дотримуватися певних принципів. Щоб ця система була ефективною, необхідно брати до уваги мотиватори працівників і їхні пріоритети у визначенні складових частин заробітної плати з врахуванням трудових затрат. Побудова мотиваційних систем має відбуватися поетапно. Для того щоб пропозиції щодо мотивування підтримували всі керівники, необхідно використовувати інструментарій організаційної культури, а також активно залучати управлінський персонал до процесу формування систем мотивації. Для визначення ефективності побудованих систем мотивації належить аналізувати співвідношення та динаміку показників, які характеризують результати виробництва в цілому та величину фонду матеріального стимулювання. [6].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: соціально-економічні та екологічні аспекти: [монографія]. – Миколаїв, 2011. – 487 с.
2. Гунченко О.В. Ресурсний потенціал та умови його формування в сільськогосподарських підприємствах / О.В. Гунченко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки» № 5. – 2011. – С. 75-80.
3. Мельник Л.Л. Шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства / Б. Андрушків, Л. Мельник, О. Погайдак // Формування ринкової економіки в Україні. – 2012. – Вип. 27. – С. 3-7.
4. Жадько К.С. Підвищення ефективності використання персоналу та його розвиток. Монографія / [А.Г. Бабенко, Ю.Г. Горященко, К.С. Жадько та ін.] / за заг. редакцією д.е.н. А.Г. Бабенка. – Дніпропетровськ: УМСФ, 2016. – 493 с.
5. Ковтун В.А. Організаційні особливості формування та використання робочої сили аграрних підприємств / В.А.Ковтун // Економічний вісник університету, Переяслав-Хмельницький - 2019 - № 40 - С.13-20
6. Ковтун В.А. Значення, формування та використання робочої сили аграрних підприємств. / В.А.Ковтун // Регіональна економіка та управління. – 2019. – № 3(25). – С. 35-39.

ВПЛИВ СТИЛЮ КЕРІВНИЦТВА НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне функціонування організації багато в чому визначається стилем управління менеджерів, що пов'язано з його впливом на розвиток таких основних аспектів управління, як: ефективність організаційної діяльності, сприятливість соціально-психологічного клімату в колективі, система цінностей, корпоративна культура тощо.

З одного боку формування стилю керівництва відбувається під впливом суб'єктивних чинників, до яких відносять індивідуальні риси керівника, а також методи, за допомогою яких він здійснює управлінську функцію. А з іншого боку об'єктивні чинники, які характеризують специфіку сфери діяльності, навколишнє виробниче середовище, особливості керованого колективу та інші [1, с.14].

Суб'єктивні чинники поділяють за двома класифікаційними ознаками: індивідуально-психологічні риси та ділові якості керівника.

До суб'єктивних чинників, які визначають індивідуально-психологічні риси належать: характер та акцентуація характеру, тип темпераменту, загальні та розумові здібності, рівень інтелекту, інтереси, переконання, вольові якості, життєві принципи та цінності, харизма, комунікабельність, стресостійкість та інші [2, с.388].

До ділових якостей, які впливають на формування стилю керівництва відносять: рівень освіти, організаційні здібності, компетентність, наявність загального та управлінського досвіду, авторитет у колективі, відповідність особистих рис менеджера характеру об'єкта управління, рівень управлінської культури, гнучкість, здатність до делегування та вміння формувати колектив.

Об'єктивні чинники зазвичай поділяють за середовищем впливу на: чинники внутрішнього і зовнішнього середовища.

Чинники внутрішнього середовища мають вплив на системи менеджменту та керований колектив.

До чинників системи менеджменту відносять: умови праці, корпоративну культуру, місце керівника в ієрархії управління, специфіку сфери діяльності, наявність відзнак та нагород. До групи чинників керованого колективу, належать: стадії його розвитку, соціально-психологічні особливості та індивідуальні характеристики підлеглих [3, с.24-25].

До об'єктивних чинників зовнішнього середовища, які впливають на формування стилю керівництва, відносяться: стан економіки, середовище функціонування організації, стислі терміни виконання робіт, дефіцит ресурсів, рівень конкуренції та ін. В залежності від умов роботи підприємства (сприятливих, несприятливих, екстремальних) керівник може переходити до

більш жорстких форм управління чи навпаки до більш демократичних [2, с. 388]. Наприклад, в умовах економічної кризи або дефіциту ресурсів керівник змушений переходити на стилі керівництва, зорієнтовані на завдання.

Ефективність діяльності підприємства характеризується виручкою від реалізації продукції, валовим та чистим прибутком, рентабельністю витрат, рентабельністю продажу, продуктивністю праці та багатьма іншими показниками. На їх **рівень** може суттєво впливати стиль управління, обраний керівником. Так, наприклад ліберальний стиль керівництва не здатен забезпечити високий рівень показника ефективності діяльності підприємства. Керівництво, яке дотримується такого стилю не в змозі приймати важливі стратегічні рішення, адже намагається уникнути будь-яких інновацій, перекладає виробничі функції та відповідальність на інших керівників та підрозділи.

Авторитарний стиль вирізняється своєю жорсткістю по відношенню до персоналу. Зростання продуктивності праці та обсягів виробництва при цьому стилі керівництва відбувається за рахунок «вижимання» з підлеглих усіх існуючих можливостей, нехтуючи при цьому їх психо-фізіологічними особливостями.

Реалізація демократичного стилю роботи стимулює розвиток інноваційних процесів в організації за рахунок концентрації на соціально-психологічних аспектах, зокрема на особистісній зацікавленості в роботі і можливості брати участь в створенні розробок і реалізації цілей організації. В демократичному стилі відстежується активний розвиток інноваційних процесів, що провокує зростання всіх показників ефективності діяльності. Слід зазначити, що використання демократичного стилю керівництва підходить для висококваліфікованих робітників, з почуттям сильної потреби в незалежності і свободи дій щодо завдань, а отже він не може бути універсальним.

Численні емпіричні дослідження допомогли виявити, що найбільш ефективним стилем управління визнається адаптивний, тобто стиль, який змінюється в залежності від ситуації, що склалася в організації.

Отже, можна зробити висновок, що стиль керівництва є суто індивідуальним комплексним явищем і дуже дієвим інструментом. Але лише тоді, коли застосовується усвідомлено й цілеспрямовано.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кузьмін О. Є. Керівництво організацією: Навч. посібник / О. Є. Кузьмін, Н. Т. Мала, О. Г. Мельник, І. С. Процик. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2008. – 50 с.
2. Саврук О. Ю. Стилі керівництва: сутність та характерні риси/ О. Ю. Саврук. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – С. 387-393.
3. Ройтман А. Б. Наука управления. Специальные главы современного менеджмента/ А. Б. Ройтман, В. А. Толоч. – Запорожье: ЗДУ, 2001. – 683с.

*Долгова С.О. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Ломоносова О.Е. – к.е.н., доцент
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ ТА ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

Роль держави у посиленні конкурентоспроможності країни полягає у формуванні й реалізації відповідної макроінноваційної стратегії, що забезпечить реалізацію науково-технічних пріоритетів та випуск високотехнологічної продукції. Конкурентоспроможність країни на міжнародному ринку технологій та участь в обміні високотехнологічними товарами забезпечуються рівнем розвитку науково-дослідної та виробничої сфери, політикою щодо зміцнення потенціалу, законодавчим регулюванням інноваційної діяльності й захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Метою даної статті є визначення базових стратегічних напрямів розвитку за характером генерації ідей та чинників, що впливають на вибір певної стратегії реалізації експортного потенціалу корпорацій.

Підвищення конкурентоспроможності корпорацій у виробництві високотехнологічної продукції є в двох напрямках – на основі розвитку власної науково-технічної сфери і використання вітчизняних інновацій або за рахунок імпорту зарубіжних технологій. На наш погляд, існує третій – ринковий підхід, який поєднує вище розглянуті напрями і дозволяє здійснити поступовий перехід країни від індустріального суспільства до «економіки знань». Розглянемо стратегії за характером генерації ідей, які реалізуються за рівнями науково-технічного розвитку й стану інноваційного потенціалу (табл. 1).

«Головні цілі та пріоритетні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку задає держава, що передбачає розроблення різних державних програм, великі капіталовкладення у масштабні інноваційні проекти, використання інших прямих форм державної участі в регулюванні інноваційних процесів» [1, 2].

Стратегія послідовних інновацій передбачає орієнтацію на еволюційний розвиток технологій з послідовним переходом від одного рівня техніки до наступного (вищого). Таку стратегію доцільно використовувати за умови міцних конкурентних позицій національних розробників і виробників окремих технологій за наявності істотних напрацювань на перспективу. Хоча реалізація цієї стратегії не вимагає витрат на придбання іноземних технологій і не виключає продаж ліцензій на «відпрацьовані» технології, проте необхідним є державне фінансування розвитку науки на рівні 3-4% від ВВП.

Макроінноваційні стратегії, що визначаються ринком

Стратегії за характером генерації ідей	Зміст стратегічних заходів
1. Стратегія стимулювання експлуатаційного освоєння	Держава сприяє імпорту товарів, які не виробляються в країні або їх рівень істотно відстає за якістю і технічним рівнем від світових аналогів. В країні відбувається освоєння новинок через одержання навичок експлуатації і технічного обслуговування складної техніки
2. Стратегія технологічного освоєння	Набуваються навички самостійного виробництва продукції на основі імпортих технологічних процесів. Держава сприяє імпорту технологій. Відмовляються від імпорту товарів, які вже виготовляють в країні [2]
3. Стратегія заміщення продуктового імпорту	Держава стимулює налагодження нової продукції в країні, здійснює заходи щодо стимулювання імпорту товарів
4. Стратегія продуктового експорту	Виробництво ліцензійної продукції не лише для внутрішнього ринку, але й на експорт. Держава стимулює експорт продукції і вихід корпорацій на зовнішній ринок
5. Стратегія заміщення технологічного імпорту	Запроваджуються заходи щодо обмеження імпорту технологій, стимулюється створення вітчизняних технологій. Країна та окремі корпорації здійснюють перехід до створення власних інновацій, до стратегії поетапного ініціювання нововведень та «наступального запозичення»
6. Стратегія продуктивно-технологічного експорту	Держава стимулює поряд з експортом товарів перенесення їх виробництва за межі країни, що зумовлено зростаючою потребою у додаткових матеріальних, трудових, фінансових та інтелектуальних ресурсах у зв'язку із впровадженням нових процесів і продуктів
7. Стратегія технологічного експорту	Виробництво товару повністю переноситься за кордон, де він продається за межами країни
8. Стратегія імпорту технологічних компонентів	Стимулювання перенесення за межі країни виробництва складових частин технологічних процесів з наступним ввезенням в країну продуктів, одержаних в результаті цих процесів [2]

Для України «перспектива застосування стратегії послідовних інновацій пов'язана з розвитком таких галузей, як ракетно-космічна, авіаційна, виробництво бронетанкової техніки, суднобудівна (створення підводних телекерованих апаратів), створення електронно-оптичних виробів, навігаційних приладів, виробництво систем радіоелектронної розвідки та інших технологій військового призначення» [3].

З точки зору реалізації стратегії послідовних інновацій та підвищення технологічного складника експорту країни важливим етапом комерціалізації технології є її впровадження і промислове використання вітчизняними корпораціями. За свідченнями спеціалістів, «найбільшим попитом на ринку користуються військові технології, що вже апробовані в країні, пройшли сертифікацію і впроваджені у виробництво» [4].

Стратегія технологічного прориву полягає у забезпеченні «виходу» на більш високі рівні технології, оминувши попередні рівні, що є витратою містким. Реалізація «стратегії технологічного ривка, навіть якщо вона здійснюється на основі використання власних інтелектуальних ресурсів, повинна забезпечуватися накопиченими власними коштами або запозиченими ресурсами» [2]. Стратегія технологічного прориву може включати підстратегію «наступального запозичення», яка крім використання вітчизняного науково-технічного потенціалу та визначення загальнодержавних пріоритетів щодо розвитку високих технологій, передбачає державну підтримку господарюючих суб'єктів у придбанні в іноземних ліцензіарів прав на використання об'єктів інтелектуальної власності у тих галузях, що визначають технологічний рівень країни. «Закупівля ліцензій, згідно цієї стратегії, повинна здійснюватися з метою їх використання в першу чергу у тих галузях, де існують істотні напрацювання вітчизняних дослідників» [5]. Цей шлях технологічного розвитку подібний до того, який застосовувала Японія після II Світової війни, покращуючи і вдосконалюючи ОІВ, ліцензії на право використання яких були придбані за кордоном. Проблема вибору «стратегії виходу корпорації на зарубіжний ринок виникає при виробленні міжнародної маркетингової стратегії корпорації або/і при виникненні можливості (чи) необхідності розвитку діяльності на певному зарубіжному ринку. Перше рішення є стратегічним, а друге — тактичним. В обох випадках на стратегію реалізації експортного потенціалу корпорації впливає сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників» [5].

Висновки. У період, коли зменшення «технологічного розриву» за рахунок імпорту технологій для нашої країни є неможливим, застосування політики зустрічного трансферу технологій дозволить забезпечити еквівалентність участі України у міжнародному технологічному ринку та «дифузну» інтеграцію у ЄС через участь у єдиному науково-дослідницькому просторі. В цій ситуації економічний розвиток нашої країни повинен базуватися на перевагах, які існують у науково-технічній сфері, та використанні їх для забезпечення участі в міжнародному обміні технологіями на паритетних засадах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ставицький О. Особливості розвитку стратегічного управління в Україні/ О.В. Ставицький. Ефективна економіка, НУХТ, № 8, 2011. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>
2. Сутність і напрями державної інноваційної політики URL:https://pidruchniki.com/19081201/ekonomika/sutnist_napryami_derzhavnoy
3. Звіт Державного департаменту інтелектуальної власності за 2018 р. URL:<http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?title=DepartamentRozvitku>
4. Експорт 21-го століття: ставки на технології URL: https://dt.ua/POLITICS/eksport_xxi_stavki_na_tehnologiyi.html
5. Бадрак В. Експорт XXI: ставки на технології // Дзеркало тижня. – 2013. – №2 (427), 17 січня. URL: <http://gazeta.dt.ua/POLITICS>

Дудченко В.Ю. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 051 «Економіка»

Науковий керівник: Руснак А.В. – доктор економічних наук, доцент Херсонська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

Процес реформування відносин власності у сільському господарстві як галузі зумовив значні структурні зміни в колі товаровиробників сільськогосподарської продукції. Основними виробниками багатьох видів продукції тваринництва є господарства населення, частка яких становить близько 60% у загальному обсязі виробництва.

Методика проведення розрахунків обсягів виробництва продукції тваринництва містить систему показників, що безпосередньо характеризують стан тваринництва у господарствах усіх категорій: як у сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення.

Методичні основи оцінки економічної ефективності пов'язані з розрахунком співвідношення результату (ефекту) від виробництва до розміру ресурсів (витрат), які були витрачені з метою отримання даного результату і розраховується за загальною формулою:

$$e = \frac{E \rightarrow \max}{B \rightarrow \min} \quad (1)$$

Де e – критерій економічної ефективності;

E – економічний результат (вигода, ефект);

B – витрати на досягнення економічного результату.

При інтенсивному типу виробництва сільськогосподарської продукції властиве удосконалення продуктивних сил і виробничих відносин, впровадження у виробництво більш сучасних та продуктивних технічних засобів, технологій, сучасних високопродуктивних сортів та порід, підвищення кваліфікації працівників, висока трудова дисципліна, матеріально-мотиваційна зацікавленість, реконструкція господарського механізму [1].

Різноманітність показників економічної ефективності виробництва продукції тваринництва визначила два напрямки вирішення проблеми. Перший напрямок передбачає оцінку економічної ефективності на основі системи показників. Недоліком цього напрямку є відсутність єдиної тенденції їх зміни і неминучості суб'єктивного підходу до визначення ролі окремих показників. Це виключає однозначність їх кількісного вираження, робить цю оцінку розпливчастою і невизначеною.

Інший напрямок передбачає використання так званого інтегрального показника економічної ефективності виробництва продукції тваринництва, який визначає отриманий ефект (приріст живої ваги) на одиницю поєднаних найважливіших факторів виробництва (землі, виробничих засобів, живої праці). Але і цей напрямок має один великий недолік, який заключається в несумірності таких різнорідних величин.

Спільним є те, що показники ефективності виробництва продукції тваринництва першого й другого напрямку повинні характеризувати ступінь результативності виробництва та давати змогу здійснювати порівняльну оцінку її в динаміці й територіальному аспекті за окремими підприємствами і регіонами.

Отже, в систему показників ефективності не можна включати такі, які є умовами або чинниками її підвищення. При доскональній та оптимальній комбінації даних позицій забезпечується продуктивність функціонування всіх засобів виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Присяжнюк М.В., Саблук П.Т., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку): науково-виробниче видання. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 1008 с.
2. Ключко В.М. Шляхи підвищення ефективності АПК України. *Економіка АПК*. 2013. №1. С. 45-48.
3. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва в сільськогосподарському підприємстві: моногр. К.: ННЦ «ІАЕ», 2008. 340с.

Завгородня Ю.В. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Ломоносова О.Е. – к.е.н., доцент
*Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

На даний час особливості впливу інноваційної інфраструктури на збалансованість фінансової системи усе ще залишаються недостатньо розглянутими у зв'язку із дискусійністю цього питання. Аналіз сучасних наукових праць дозволяє визначити, що необхідність вивчення тенденцій впливу інноваційної інфраструктури на збалансованість стає ще більш актуальною в умовах загострення кризових явищ, а також військових конфліктів та потребує ґрунтовного аналізу та відповідної оцінки.

Загалом, термін «інновація» характеризується багатовекторністю визначень. Так, частина науковців вважає інновацією виключно практичну реалізацію новації, натомість інші називають інновацією весь цикл: від

виникнення ідеї до її комерційного освоєння; а дехто – «все нове»: кожному ідею, діяльність або матеріальний результат, що суттєво відрізняються за своїми ознаками від наявних форм. Серед дослідників переважає статичний підхід до визначення сутності інновацій. Однак не слід забувати, що фундатор інноваційної теорії Й. Шумпетер розглядав інновації в динаміці, тобто у його дослідженнях йшлося про «впровадження нового методу», а не про новий метод; «освоєння нового ринку», а не безпосередньо про ринок; «проведення реорганізації», а не про саму реорганізацію [1].

Також, ряд дослідників не заперечує, що інновація є процесом, що має комплексний характер й об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво і управління. Зокрема, на думку О.Б. Звягінцевої,

«інновація поширюється на новий продукт (послугу), спосіб їхнього виробництва й реалізації, будь-яке нововведення в організаційній, фінансовій, науково-дослідній сфері й будь-якому вдосконаленні, що забезпечує економію витрат або створює умови для такої економії» [2, с. 144]. У своїх попередніх дослідженнях автор прийшов до висновку, що інновація – це комплексний процес, який складається зі створення, розробки, доведення до комерційного використання і розповсюдження нового організаційного, технічного, маркетингового, логістичного чи іншого інноваційного рішення, яке задовольняє певну потребу й призводить до якісних змін у виробництві та просуванні продукції [3].

Своєю чергою, активний розвиток фінансового сегменту інноваційної інфраструктури безперечно сприятиме зростанню фінансової підтримки інноваційної діяльності, особливо на початковому етапі впровадження інновації, що обумовлено високим комерційним ризиком інвестування в інновації. Але це не вирішить проблем, що виникли в інноваційній сфері країни [4, с. 4]. Тобто, паралельно виявляємо необхідність підвищити увагу до інвестицій як засобу формування та розвитку інноваційної інфраструктури. Виникає потреба активізації інвестиційних процесів для забезпечення розширеного відтворення, створення потенціалу позитивних змін в умовах загострення соціально-економічних суперечностей, загроз саморозвитку і незалежності держави [5, с. 90].

Бюджетний та інвестиційний процеси не узгоджені в часі. Процес формування інвестиційних проектів, що потребують державної підтримки, не інтегрований у загальний бюджетний процес. Криза значно звузила внутрішні джерела для інвестицій, а міжнародні фінансові ресурси стали майже недоступними. Своєю чергою, міжнародні інвестори вимушені обережніше ставитися до ризиків країни. Отже, низький інвестиційний імідж України робить державу менш привабливою для міжнародного капіталу [6].

Негативна динаміка показників інноваційної складової створює загрозу розбалансування фінансової системи держави. В такому контексті автор вважає за доцільне відслідковувати взаємозв'язок та взаємовплив варіації інноваційно-інвестиційних процесів та рівня збалансованості фінансової системи держави. На кінцевий результат, тобто на наявність чи відсутність збалансованості, впливає переважання позитивних чи негативних факторів на конкретний момент часу.

Лише за умови одночасного знаходження відносної величини позитивних та негативних факторів у допустимих межах розбалансованості можна констатувати факт встановлення відносної рівноваги. Незначне відхилення відносної величини позитивних чи негативних факторів від допустимих меж при знаходженні іншого показника у даних межах за певних умов може також означати наявність збалансованості фінансової системи держави, але подібні випадки (зокрема, довготривала тенденція до збалансування, короткостроковість подібного стану тощо) потребують додаткового детального розгляду і ґрунтовного дослідження.

При цьому процес розробки методів розрахунку величини збалансованості фінансової системи вимагає тривалої та кропіткої праці, оскільки надзвичайно важливим є виділення пріоритетних показників для розрахунку, проведення їх раціонального групування, а також обґрунтування тих чи інших методів збалансування показників певної групи. Але в подальшому, завдяки автоматизації процесу розрахунку, дані щодо ступеню розбалансованості та рекомендації стосовно варіантів проведення практичних заходів для відновлення фінансової рівноваги можна буде отримати досить швидко.

Слід звернути особливу увагу на відносну недоцільність та невисоку ефективність балансування в умовах становлення економічного розвитку та при недостатньому рівні розвитку інноваційної інфраструктури країни, що розглядається. Оскільки сама збалансованість повинна бути притаманною країнам із визначеним рівнем розвитку, врегульованими економічними, політичними та соціальними відносинами у суспільстві та використовуватися з метою мінімізації можливих зрушень останніх, а також швидкого відновлення рівноважного стану [7].

Проведений автором аналіз на прикладі вітчизняної фінансової системи та інноваційно-інвестиційних процесів вказує на поточну наявність розбалансованості фінансової системи України, що постійно поглиблюється з початку XXI століття. Лише останнім часом спостерігається стабілізація рівня збалансованості, хоча це може бути наслідком скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій та скорочення фінансування інноваційної діяльності, про що свідчать результати попередніх досліджень автора [8; 9]. Таким чином, виявлену стабілізацію доцільно докладніше вивчати та не сприймати однозначно позитивно. Отже, виникає необхідність модифікації впливу держави на інноваційно-інвестиційні процеси з метою забезпечення збалансованості фінансової системи. Запровадження державою відповідних заходів дозволить оперативно сформувати розгалужену інноваційну інфраструктуру, яка своєю чергою зможе стимулювати приток іноземних інвестицій у інфраструктурні об'єкти. Внаслідок цього конкурентоспроможність вітчизняної економіки поступово підвищиться, що сприятиме досягненню збалансованості фінансової системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Шумпетер Й. ; пер. с нем. Автономова В. С. и др. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

2. Звягінцева О. Б. Інноваційний маркетинг підприємств : теорія, методологія, механізм : [монографія] / О. Б. Звягінцева, Е. М. Забарна. – Одеса : Фенікс, 2013. – 276 с.

3. Неуров І. В. Інноваційна складова впливу на ефективність маркетингової логістики / І.В. Неуров, О.В. Герасименко // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2014. – № 26. – С. 129- 135.

4. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017-2021 рр.: Проект розпорядження Кабінету Міністрів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:INjd_VENjV8J:cg.gov.ua

5. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / Л. С. Шевченко та ін. / за ред. Л. С. Шевченко. – Харків : Право, 2009. – 312 с.

6. Москаль І. І. Ризики і загрози фінансовій безпеці держави в інвестиційній сфері / І.І. Москаль // Наукові записки. Серія «Економіка», 2012. – Випуск 23. – С. 78-82.

7. Герасименко О.В. Вплив державного управління на інвестиційну діяльність підприємств як важіль економічної стабілізації / О.В. Герасименко // Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики : колективна монографія. – Дніпропетровськ : ЛПРА, 2016. – 456 с. – С. 6- 18.

8. Герасименко О. В. Економічна стійкість як чинник впливу на ефективність функціонування механізму збалансованості фінансової системи держави / О. В. Герасименко // Актуальні проблеми економіки : науковий економічний журнал. – 2012. – № 5 (131). – С. 235-242.

9. Герасименко О. В. Інвестиційний фактор впливу на збалансованість фінансової системи на регіональному рівні / О. В. Герасименко // Статистика України. – 2012. – № 2 (57). – С. 70-75.

Ільницька А.А. – здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня

Шукліна В.В. – к.е.н., доцент

Херсонський національний технічний університет, м. Херсон

ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних умовах інформатизації бізнес-середовища, як глобального процесу актуалізації збирання, продукування, оброблення, зберігання, передавання й використання на основі використання сучасних засобів інформаційного обміну, інформація виступає одним з домінуючих факторів управління і є одночасно ресурсом й засобом виробництва. Інформатизація економічного простору підприємств забезпечує активне використання їх інтелектуального потенціалу, що постійно розширюється, інтеграцію

інформаційних технологій з науковим, виробничим розвитком виробництва, інтелектуалізацію трудової діяльності, високий рівень інформаційного обслуговування, візуалізацію інформації, доступність до джерел достовірної інформації і використаних даних. Забезпечення ефективності управлінських процесів на підприємстві потребує якісного аналізу інформації як об'єкта системи комунікацій, що надходить з внутрішнього і зовнішнього середовища. Формування інформаційно-комунікаційної системи в умовах невизначеності економіки, крім іншого, є необхідною умовою конкурентоспроможності продукції на ринку і оптимальності її асортиментів.

Інформаційно-комунікаційне забезпечення процесів управління об'єднує дані і засоби організації, зберігання, накопичення, актуалізації, обробки, використання виробничої інформації та сукупність технічних, програмних, організаційних, управлінських засобів, що формують середовище кодування, передавання, обміну інформації всередині підприємства, інтегрування до мереж її використання різних рівнів з метою сформувати середовище прийняття управлінських рішень в частині розроблення, виробництва, реалізації та захисту продукції. Його етапи ґрунтуються на постійному управлінському впливі через процедури організації, планування, контролю і регулювання, і саме від них залежить своєчасність розробки та ефективність реалізації заходів, що є визначальним в процесі управління асортиментом послуг підприємства ресторанного бізнесу [1,3-4,6]. Відсутність цілісності у взаємодії складових компонент системи інформаційно-комунікаційного забезпечення зумовлюють необхідність використання і розвитку комунікаційних систем ресторанів на засадах інтеграції управлінських підходів. Одержання і цілеспрямована обробка точної й достовірної інформації про господарські процеси й результати діяльності підприємства ресторанного бізнесу, необхідна як для оперативного управління асортиментом, так і для використання зацікавленими учасниками його середовища [2,7]. Цілі управління асортиментом послуг ресторанного підприємства вимагають узгодження інформаційних ресурсів і його структурних підрозділів, створення інтегрованої інформаційної системи, яка функціонує на об'єктивних даних про фінансові та матеріальні потоки реалізації, що забезпечує загальне зменшення витрат в собівартості. Забезпеченість всіх процесів формування асортименту послуг інформацією про фактичний стан керованого об'єкту і, крім того, про всі відхилення від заданої динаміки показників є основою побудови адекватної інформаційно-комунікаційної системи. З метою отримання якісної інформації доцільно створювати банк інформації, який буде використовуватися фахівцями для досягнення управлінських цілей асортиментної політики закладу ресторанного обслуговування. Інформаційний простір якого має функціонувати єдиним цілим і розвиватися відповідно ситуаціям де змінюються характер і обсяг інформації, способи її одержання й обробки [5,8-9]. Напрями і підходи інформаційно-комунікаційного забезпечення функціональних процесів

управління висвітлено у працях О. Верес, І. Ватраль, А. Воронкова, М. Гераськін, П. Лайко, В. Мельник, О. Терещенко, М. Чумаченко, О. Шпіг, Н. Шпак та інших. В наукових джерелах [7,10] визначаються такі критерії інформаційно-комунікаційного забезпечення процесів управління асортиментом ресторанних послуг, як своєчасність, раціональність, об'єктивність, достовірність, повнота. Збирання, вивчення, інтерпретація та використання інформації в процесах асортиментної оптимізації здійснюється шляхом перетворення її на систему цільових параметрів динамічного характеру. Нівелювання невизначеності ресторанного бізнесу веде до підвищення ефективності управлінського впливу на збалансованість асортименту послуг, при якому величина внесеної інформації визначається ентропією системи до і після проведення її аналізу.

Особливостями інформаційно-комунікаційного забезпечення процесів управління виробничим підприємством, на прикладі оптимізації асортименту, визначено наступне: інформаційні потреби мають задовольнятися з певним рівнем надлишковості та випередження; базуватися на системах з підвищеною надійністю; постійна модернізація інформаційної системи; отримання і накопичення інформації про суміжні галузі; дослідження, збирання і оброблення широких масивів інформації; удосконалення архітектури окремих модулів інформаційних систем; адаптація інформаційно-комунікаційного забезпечення; обґрунтованість захисту інтелектуальної власності; налагодження спеціального інформаційно-комунікаційного забезпечення з юридичним супроводом його етапів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеенко Н.В. Стратегический мониторинг результатов финансово-хозяйственной деятельности на микроэкономическом уровне // Матеріали міжнародної наукової конференції «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, сталі економічне зростання», Ч. 1. – Донецьк: ДонНУ, 2001. – С. 35-37.

2. Шпак Н.О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств: монографія / Н.О. Шпак. – Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2011. – 344 с.

3. Бушуева Л.И. Теоретико-методологические подходы к изучению информационного обеспечения управленческих решений / Бушуева Л.И. // Предпринимательство. – Вып. 1 (104). – 2008. – № 1. – С. 92 – 97.

4. Мельник Л. Информационная экономика. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2013. – 288 с.

5. Матюшенко І.Ю. Перспективи впровадження інформаційних технологій в Україні в умовах четвертого етапу інформатизації / Проблеми регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур: Монографія. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2017. – С. 75 – 108.

6. Верес О.М «Інформаційна система готельно-ресторанної діяльності» / О.М. Верес, І.М. Ватраль. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20147/1/8-54-66.pdf>

7. Федосова К.С. Сучасні інформаційні технології у готельному і ресторанному бізнесі Текст : монографія / К.С. Федосова, Л.М. Тележенко. – Одеса : ТЕС, 2010. – 264 с.

8. Сучасні інформаційні технології в управлінні підприємством. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://ua-referat.com/> Сучасні інформаційні технології в управлінні підприємством

9. Перекрестова Л.В. Информационное пространство управления предприятиями / Л.В. Перекрестова. – В.: Изд-во ВолГУ, 2004. – 210 с.

10. Технологія автоматизованого оброблення економічної інформації: навч. посіб. Ситник В.Ф., Орленко Н.С. – К.: КНЕУ, 2006. – 332 с.

*Карнаушенко А.С. - к.е.н., асистент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Туристична діяльність являється однією із найприбутковіших галузей економіки, адже ефективність капіталовкладень може порівнюватися до нафтогазовидобувної, переробної промисловості та автомобілебудування. На початку ХХІ ст. туризм за обсягами доходу посів третє місце серед провідних галузей світової економіки. В багатьох країнах і регіонах туризм є основним джерелом прибутків. За чисельністю зайнятих працівників індустрія туризму стала однією з найбільших у світі – в ній зайнято понад 260 млн. осіб, тобто кожний 10-й працюючий. Надходження з туристичних подорожей у світовому масштабі становлять понад 500 млрд. доларів США щорічно. Найбільші прибутки отримують країни Західної Європи та США.

Згідно прогнозів Всесвітньої туристичної організації, у найближчі десять років туризм займе лідируючі позиції в галузі світового експорту. Останнім часом туризм та відпочинок в Україні набувають великої популярності. Адже Україна має великий потенціал і володіє практично всіма курортними ресурсами: природними термальними водами, гідроресурсами, лікувальними грязями, хвойними змішаними лісами і морським узбережжям. Майже кожен регіон країни має свої унікальні природні та рекреаційні ресурси, що стали основою для створення санаторно-курортних зон.

В прийнятій Кабінетом Міністрів України в 2017 році «Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року» [1] визначено

туристичну діяльність, як одну з пріоритетних напрямків розвитку економіки та культури України. Згідно даної стратегії головною метою є формування сприятливих умов для розвитку туризму та курортів, з урахуванням міжнародних стандартів якості та європейських цінностей, трансформація туристичної галузі на високоприбуткову та конкурентоспроможну сферу діяльності, яка посприє підвищенню якості життя населення, гармонійному розвитку і популяризації українського туризму в світі (табл. 1).

Таблиця 1

Фактичні та планові показники розвитку сфери туризму та курортів в Україні з урахуванням Стратегії розвитку галузі до 2026 р.

Найменування показника розвитку	Розподіл за роками					
	2016	2017	2018	2019	2022	2026
Кількість іноземних туристів, які в'їжджають до України, млн. осіб	13,3	14,4	14,2	збільшення у 1,5 рази	збільшення у 2 рази	збільшення у 2,5 рази
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, тис. одиниць	6,8	3,5	4,3	збільшення у 1,5 рази	збільшення у 3 рази	збільшення у 5 разів
Обсяги надходжень до місцевих бюджетів від сплати туристичного збору, млн грн	54,1	70,2	90,7	збільшення у 2 рази	збільшення у 5 разів	збільшення у 10 разів
Обсяг надходжень до зведеного бюджету (податки та збори) від діяльності суб'єктів туристичної діяльності, млрд грн	2,50	3,50	4,22	збільшення у 2 рази	збільшення у 5 разів	збільшення у 10 разів
Кількість робочих місць у сфері туризму, тис. осіб	9,6	10,6	11,9	збільшення у 1,5 рази	збільшення у 3 рази	збільшення у 5 разів
Кількість внутрішніх туристів, тис. осіб	453	477	456,8	збільшення у 2 рази	збільшення у 3 рази	збільшення у 5 разів
Кількість екскурсантів, тис. осіб	125,5	136,9	145,2	збільшення у 1,5 рази	збільшення у 2 рази	збільшення у 2,5 рази

Джерело: складено автором за матеріалами Кабінету Міністрів України [2] та Державної служби статистики України [1]

Обсяг надходжень від сплати туристичного збору у 2018 році склав 90,7 млн грн, що на 29,2% більше, ніж у 2017 році. При цьому у 2017 році у порівнянні з 2016 роком приріст сплати туристичного збору склав 30%.

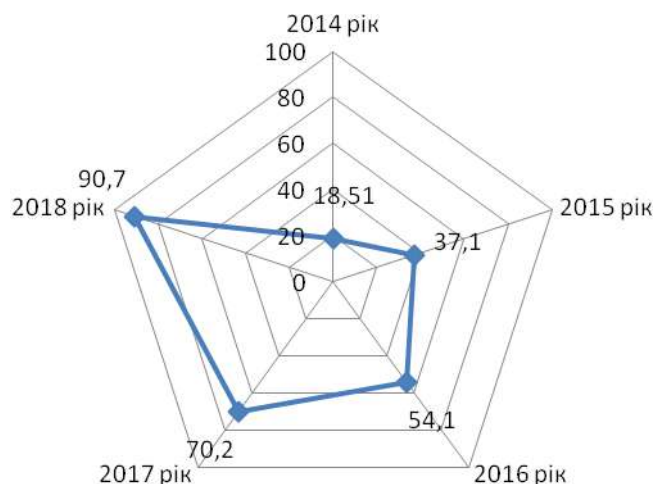


Рис. 1. Обсяг надходжень від туристичного збору за період з 2014 по 2018 рр.

Спостерігається позитивна динаміка щодо сплати податкових платежів до Державного бюджету України підприємствами, що здійснюють туристичну діяльність. У 2018 році сума податкових платежів від юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, які здійснюють туристичну діяльність, склала 4 222,2 млн грн, що на 20,7% більше, ніж у 2017 році. При цьому обсяг платежів від юридичних осіб збільшився на 19,2%, а від фізичних осіб-підприємців – на 38,1%.

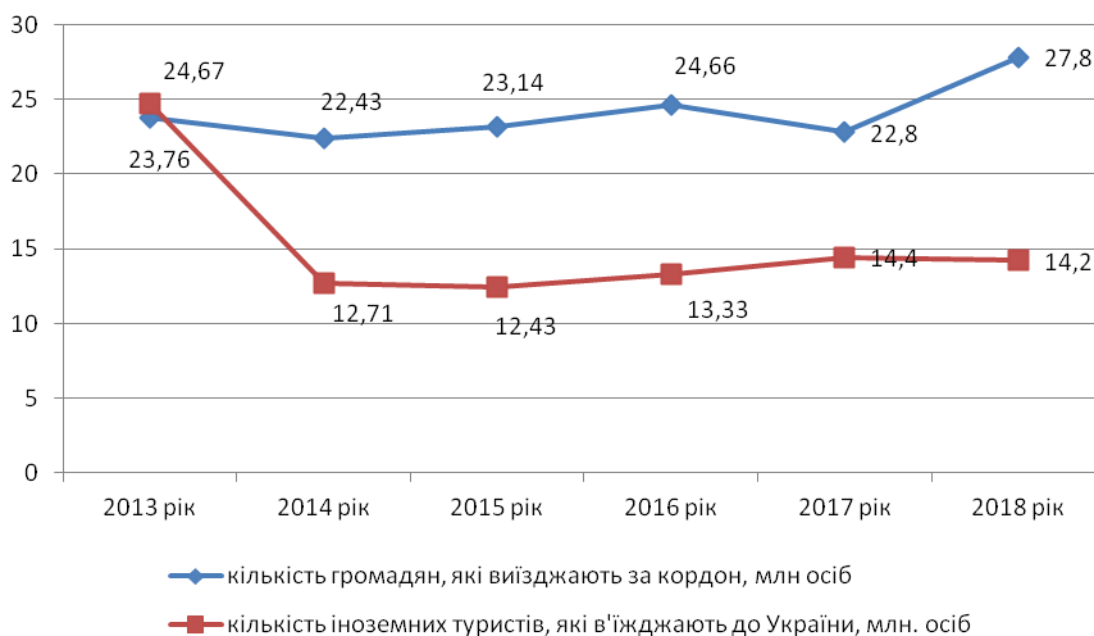


Рис. 2. Динаміка туристичних потоків за період з 2013 по 2018 рр.

Згідно даних Державної служби статистики України спостерігається позитивна динаміка туристичних потоків, але кількість іноземних туристів, які в'їжджають до України залишається незначною в порівнянні з іншими розвиненими туристичними країнами.

В зв'язку з цим слід виділити головні причини, що стримують іноземних туристів приїздити в Україну:

по – перше погана туристична інфраструктура – більшість готелів та санаторіїв збудовані за часів ССРСР, в яких низький рівень комфорту;

по-друге низький рівень обслуговування туристів та мала кількість кваліфікованих кадрів в даній сфері;

по – третє транспортна проблема дорого вартісні Lowcost перевізники та поганий стан автомобільних доріг;

по-четверте військовий конфлікт в Україні, нестабільна політична ситуація та підвищений рівень злочинності в туристичних регіонах;

Маючи великий туристичний потенціал регіонів, українському туристичному підприємству потрібно перебудувати та робити комфортабельнішими готелі та санаторії, підбирати та навчати працівників, таким чином підвищуючи якість обслуговування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249826501> (дата звернення 24 жовтня 2019 р.)

2. Економічна статистика. Економічна діяльність. Туризм. *Державна служба статистики України* : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 24 жовтня 2019 р.)

Качур І. – здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Петрова О.О. – к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

ВИРОБНИЦТВО ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Україна є аграрною державою. Аграрний сектор економіки України забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, формує 17 % ВВП та близько 60 % фонду споживання населення. Проте за останні десятиріччя в Україні спостерігається катастрофічне руйнування сільгоспугідь та зниження родючості ґрунтів – основного джерела забезпечення продовольчої безпеки країни та добробуту сільського населення.

Велика частина сільськогосподарських виробництв України є збитковими, а значна частина сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, що виробляються, не відповідають світовим стандартам якості та безпеки, що призводить до зменшення експортного потенціалу країни,

високого рівня захворюваності та смертності населення та, як результат – до занепаду сільських територій.

В той же час в країнах ЄС та у світі в цілому стрімко поширюється органічне виробництво – цілісна система господарювання та виробництва харчових та інших продуктів, яка поєднує в собі найкращі практики, що враховують збереження довкілля, рівень біологічного розмаїття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання тварин та методів виробництва, які відповідають певним вимогам до продуктів, виготовлених з використанням речовин та процесів природного походження. З огляду на вищезазначене, та зважаючи на європейську орієнтацію України, існує невідкладна необхідність розробки та прийняття власної «Державної програми розвитку органічного виробництва» як екологічно -, соціально - та економічно-доцільного напрямку виробничої діяльності.

- зменшення антропогенного навантаження на навколишнє середовище внаслідок ведення сільськогосподарської діяльності;
- ресурсозбереження та зменшення енергоємності сільськогосподарського виробництва;
- підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської продукції на світових ринках;
- покращення добробуту сільського населення шляхом диверсифікації діяльності, підвищення рівня зайнятості та розвитку сільських територій;
- захист прав споживачів.

Виробництво органічної продукції в Україні за останні п'ять років зросло удвічі. В Мінагрополітики називають цей напрямок перспективним і відзначають, що виробництво органічних товарів може збільшитися в кілька разів. Для цього є всі передумови – в Європі, основному ринку збуту української продукції, обсяг споживання екопродукції щорічно збільшується на 10%, кажуть експерти.

Україна, маючи значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку, досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Так, площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні, задіяних під вирощування різноманітної органічної продукції, складає вже понад чотириста тисяч гектарів, а наша держава займає почесне двадцяте місце світових країн-лідерів органічного руху. Частка сертифікованих органічних площ серед загального об'єму сільськогосподарських угідь України складає близько 1%. При цьому Україна займає перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур.

В останні роки спостерігається тенденція активного наповнення внутрішнього ринку власною органічною продукцією за рахунок налагодження власної переробки органічної сировини. Зокрема, це крупи,

борошно, молочні та м'ясні продукти, соки, сиропи, повидло, мед, олія, чаї, лікарські трави.

Офіційні статистичні огляди IFOAM підтверджують, що якщо в 2002 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство, що отримало статус “органічного”, то в 2016 р. нараховувалось вже 360 сертифікованих органічних господарства, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель склала 411 200 га.

Таблиця 1

Загальна площа органічних с.-г. угідь та кількість органічних господарств в Україні, 2011-2017 рр.

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Площа, га	270226	270320	272850	393400	400764	410550	411200
Кількість господарств	142	155	164	175	182	210	360

Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись з початку 2000-х років, склавши: у 2006 році - 400 тис. євро, у 2007 році - 500 тис. євро, у 2008 - 600 тис. євро, у 2009 — 1,2 млн євро, у 2010 - 2,4 млн. євро, у 2011 р. цей показник зріс до 5,1 млн євро, у 2012 році – до 7,9 млн євро, у 2013 р. - до 12,2 млн євро, у 2014 р. - до 14,5 млн євро., у 2015 р. - до 17,5 млн євро, а у 2017 р. - до 21,2 млн євро.

Починаючи з січня 2014 р. в Україні вступив у дію підписаний 03 жовтня 2013 р. Президентом України Закон України № 425-VII “Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини” [1].

Законом визначаються правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, заходи контролю та нагляду за такою діяльністю і спрямовані на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції та сировини, покращення основних показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціонального використання ґрунтів, забезпечення раціонального використання та відтворення природних ресурсів, а також гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні.

Приваблює підприємців органічний ринок тим, що рентабельність бізнесу практично в будь-якому з його сегментів істотно вище, ніж у традиційному аграрному. За інформацією комерційної служби Посольства США в Україні, середня окупність інвестицій в українське органічне землеробство становить приблизно 300%. Органічний ринок є преміальним, визнають фігуранти цього руху. Приріст виробництва органічної продукції в Україні за останні п'ять років склав 90%. Органічне виробництво розвивається

надшвидкими темпами. Галузь одна з найдинамічніших. Сьогодні виробники органічної продукції обробляють 400 тис. га – це близько 1% від загальної площі оброблюваних в Україні наділів. Ця цифра може бути збільшена в декілька разів.

Зростання виробництва органічної продукції в Україні в першу чергу пов'язане зі збільшенням її споживання в Європі. «Справа в тому, що 90-95% української органічної продукції йде на експорт. Зазначимо, в минулому році значно збільшився експорт органічної продукції. За даними компанії «Органік Стандарт», з України в інші країни було поставлено 165 тис. тонн товару, що в 2,5 рази більше, ніж у 2015 році. У грошах це 40 млн євро проти 21 млн євро попереднього року.

Українських виробників приваблює ціна. На міжнародних ринках тонна органічної пшениці коштує 260-280 євро, тоді як на внутрішньому ринку 150 євро. Паралельно розвивається і внутрішній ринок. Базою для його формування є сертифіковані під органічне виробництво 421 500 га сільгоспугідь. З них 335 000 га зайняті орними культурами. На цих землях аграрії переважно вирощують зернові, олійні та бобові. У невеликих обсягах культивують також овочі й фрукти. Крім того, на 550 тис. га дикоросів збирають ягоди, гриби, горіхи, лікарські трави, зазначають в Міністерстві аграрної політики та продовольства. При такому розмірі площ та належній їх диверсифікації цілком реально розвивати не тільки органічне рослинництво, а ще й тваринництво.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України № 425-VII “Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини” URL: <https://www.google.com/search?q=%D+&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b>

*Ковальов Д.В. - к.с-г н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ У ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Особливістю ринку праці у Херсонській області є значний розрив між показниками зареєстрованого безробіття та показниками відповідно до методологічної оцінки МОП. Так, перевищення чисельності реального безробіття, яке визначається згідно з методологією МОП, над чисельністю зареєстрованого безробіття в період 2013-2017 рр. коливається в межах 3,3 – 5,0 рази, що є надзвичайно загрозливим явищем на ринку праці.

Рівень офіційно зареєстрованого безробіття нині у Херсонській області є досить низьким і відповідає параметрам природного безробіття, яке, як відомо не

має загрозового характеру впливу. Проте, показники зареєстрованого рівня безробіття у їх співставленні з показниками реального безробіття засвідчують надзвичайну масштабність проблем на ринку праці, а в реальності ж держава зменшує обсяги їх вирішення в рази, перекладаючи покладені на неї соціальні зобов'язання виключно на рахунок самих безробітних. Отже, таким чином завуальованість розмірів поширеності проблем безробіття у Херсонській області унеможливує їх ефективне вирішення взагалі, так як складається зовнішня видимість відсутності критичних моментів у цій сфері.

У Херсонській області продовжує зберігатись значна відмінність в показниках безробіття за районами. Так, в той час коли кількість зареєстрованих безробітних у Херсонській області в цілому у 2017 р. складало 11223 осіб, спостерігаються значні районні відмінності вказаного показника з мінімальним значенням у Іванівському районі – 259 осіб та наближені до цього значення у Великолепетиському (303 осіб) та Олешківському (311 осіб) районі, максимальна же кількість зареєстрованих безробітних зафіксовано у м. Херсон – 1536 осіб. Досить високим є кількість зареєстрованих безробітних в Генічеському, Голопристанському та Каховському районі. Зазначені обставини призводять до порушення пропорцій регіонального соціально-економічного розвитку, що збільшує нерівність між районами та сприяє значній маятниковій трудової міграції і міграції за кордон.

Досить важливим в аналізі проблем безробіття є врахування середньої тривалості пошуку роботи, оскільки цей час показує перебування людини у стані безробіття. Кожна держава намагається запобігти поширенню довготривалого безробіття, оскільки саме цей вид безробіття має надзвичайно загрозові наслідки для всіх суб'єктів соціально-трудої сфери. Довготривале безробіття призводить до значних витрат держави на соціальний захист та забезпечення безробітних, втрати безробітними професійно-кваліфікаційних знань та вмінь, втрати активності в пошуках роботи і небажання в подальшому працювати; довготривале безробіття є однією з причин розшарування населення та маргіналізації його частини. У Херсонській області в період 2013-2017 рр. середня тривалість пошуку роботи коливається в межах 5-6 місяців. Необхідно відмітити, що серед тих, хто здійснював пошук роботи впродовж 12 місяців і більше, чоловіків – 16,3%, жінок – 12,5%. [1]

Аналіз безробіття за віком свідчить про те, що у Херсонській області, найпоширенішим є безробіття серед молоді у віці 15-24 роки, частка безробітних у цьому сегменті за показниками 2017 р. становила 21,0% при тому, що в цілому по відношенню до всіх вікових груп рівень безробіття був зафіксований на рівні 11,1% [1]. Отже, наведені показники відображають значні проблеми молоді щодо можливостей першого працевлаштування та великий ступень ризику для неї не знайти перше місце роботи, тому вказані питання повинні зайняти особливе місце серед засобів соціально-економічної політики держави щодо вирішення проблем безробіття.

Навантаження зареєстрованих безробітних на одну вакансію за професійними групами у 2017 р. в цілому у Херсонській області склало 24 осіб,

що свідчить про значний дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили; при цьому серед такої професійної групи як кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства зазначений показник становить 162 особи; також суттєве навантаження на вакантні посади склалось серед робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин – 30 осіб. Найменша напруженість на ринку праці спостерігається серед професіоналів – 9%, та фахівців – 14% [1]. На нашу думку, зазначені показники вказують на критичність ситуації в цілому на ринку праці Херсонської області, а окремі його сегменти перебувають у стані повної руйнації.

Колектив науковців [2, с. 138 - 153], досліджуючи складові економічної безпеки держави виокремлює її таку складову як «безпека людського розвитку», досягнення якої потребує формування умов щодо безпеки зайнятості, під якою розуміється такий стан національної економіки та інститутів ринку праці, за якого забезпечується збалансованість робочої сили та робочих місць в усіх галузях і регіонах країни, а також є можливість своєчасно реагувати на виклики з боку світових ринків праці. Також в дослідженні наголошується, що зайнятість повинна забезпечувати достатній для гідного прожиття дохід, сталий економічний розвиток і конкурентоспроможність виробництва та країни.

Нераціональною нині є структура зайнятих за професійно-кваліфікаційним складом, що зумовлене досить високою часткою зайнятих, які мають найпростіші професії. Не зважаючи на помітну тенденцію скорочення представництва найпростіших професій в структурі зайнятих, частка зайнятих, що володіла найпростішими професіями у 2017 р. становила 17,8%, що засвідчує досить високий попит на некваліфіковану робочу силу. Як позитивний момент, необхідно відмітити, що в період 2013-2017 рр. в структурі зайнятих спостерігається стабільне зростання такої професійної групи, як «робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин».

Окремого вирішення потребують проблеми ринку праці України, зумовлені наявністю величезних масштабів тіньової зайнятості, яка має надзвичайно негативні наслідки на економічну безпеку держави та її соціально-економічний розвиток [3, с. 48 - 50].

За даними Державної служби статистики [1], в 2017 р. в цілому по Україні чисельність неформально зайнятого населення становила 24,3% загальної кількості зайнятих, у Херсонській області цей показник становить – 42,1% та посідає 4 місце після Івано-Франківській (53,2%), Чернігівській (49,9%), Рівненській областей (46,5%). При цьому найбільшого поширення неформально зайнятість набула серед молоді у віці 15-24 роки, а також осіб передпенсійного віку. Відмічається також той факт, що неформально зайнятими є переважно особи, які мають низький рівень освіти, і ті, хто займаються фізичною і некваліфікованою працею. Найбільшого поширення неформальна зайнятість отримала в сільському, лісовому та рибному господарстві, а також сфері оптової та роздрібною торгівлі і будівництва.

Особливістю сучасного етапу трансформації соціально-економічної моделі національної економіки вказують на загострення суперечностей між працею та капіталом, збільшуючи нерівність в процесі розподілу доходів на особисте споживання між найманими працівниками і роботодавцями, що на практиці призводить до стискання оплати праці до рівня, нижчого за вартість робочої сили, таким чином підприємці збільшують свій надприбуток, не бажаючи ним добровільно ділитися [4, с. 22].

Поглиблення суперечностей між працею та капіталом не лише загрожує принципам соціальної справедливості в суспільстві, а й є дійсною ознакою експлуатації робочої сили, що, на нашу думку, варто віднести до критичних чинників загроз економічній безпеці України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Статистичний щорічник Херсонської області за 2017 рік / За ред. В.А. Вознюка. – Херсон: Головне управління статистики у Херсонській області. 2018. – 452 с.
2. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : монографія / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха [та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 321 с.
3. Стрембіцька Л.Л. Тіньовий ринок праці як чинник загроз економічній безпеці держави / Л.Л. Стрембіцька // Політичні, правові та фінансово-економічні пріоритети розвитку економіки України: стратегія і перспективи: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції ; 28 травня 2014 року. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві». – 2014. – С. 48 – 50.
4. Ковальов В.М. Соціальні наслідки розвитку людської праці / В. М. Ковальов, О.А. Атаєва// Економіка України. – 2016. - № 11. – С. 19 – 33.

*Ковтун В.М. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ДЕРЖАВНІ БУДІВЕЛЬНІ ВИМОГИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОВОЧЕСХОВИЩ

Агропромислова галузь є однією з пріоритетних напрямків розвитку економіки України, тому аграрний сегмент є дуже привабливим для інвестицій в найближчі кілька років, він буде залишатися ключовим замовником будівництва. Агропромисловий комплекс дуже важливий для будівельної галузі країни, він дає роботу українським компаніям в умовах падіння попиту на ринках комерційного та інфраструктурного будівництва. До того ж зведення будівель аграрного призначення із застосуванням сучасних технологій дозволяє отримати більш

ефективні будівлі, а будівельникам – активно впроваджувати передові розробки в сфері проектування, виробництва і монтажу. Процес зведення спеціалізованих аграрних об'єктів (елеваторів, овочесховищ, ферм тощо) істотно відрізняється від типових будівельних робіт. Аграрний напрям вимагає від будівельників насамперед знання конкретної аграрної специфіки [1].

Ступінь зносу об'єктів нерухомості аграрного призначення становить близько 75%. Тому більшість будівель потребують реконструкції або повної заміни. Спостерігається зростання інвестицій у створення нових будівель і реконструкцію існуючих об'єктів. За заявленими до реалізації в 2017 році проектами таке зростання складає близько 30% у порівнянні з 2016 роком.

Найбільш ефективним способом будівництва є застосування повнокомплектних серійних будівель з металоконструкцій, які поставляються на будмайданчик, включаючи всі необхідні матеріали разом з проектом і технологією монтажу. В період 2010-2017 рр. більшість аграрних будівель і споруд були побудовані з використанням сталевих конструкцій.

Кожна будівля для АПК має безліч особливостей, які перебувають на стику будівництва і технологій експлуатації: при зведенні овочесховищ ключовими факторами є висока енергоефективність будівель, а також повна герметичність огорожувальних конструкцій в умовах застосування в приміщеннях регульованого газового середовища.

В перспективі очікуються значні інвестиції в проекти з більшим терміном окупності, такі як об'єкти тваринництва, овочесховища, а також будівлі для переробки аграрної продукції.

Більшість будівель і споруд зводяться згідно з національними будівельними нормами, а при реалізації деяких об'єктів застосовуються європейські стандарти. Всі будівлі ангарного типу будуються з тонколистової оцинкованої сталі, проектується виключно за методикою Eurocode, а сендвіч-панелі і профнастили виготовляються відповідно до новітніх українських стандартів, що повністю дублюють європейські. Компанії, які планують експорт продукції до ЄС дотримуються європейських стандартів, однією з вимог для успішного проходження аудиту та отримання дозволу на продаж продукції в ЄС є відповідність технологій будівництва агропромислових споруд європейським стандартам безпеки. Вони усвідомлюють необхідність застосування європейських практик будівництва, в деяких випадках замовники зводять аграрні споруди за європейськими стандартами ще й тому, що такі об'єкти більш привабливі для європейських інвесторів як на етапі будівництва, так і після введення в експлуатацію. В такі проекти легше залучити зарубіжних інвесторів або продати їх у майбутньому [2].

За характером будівництва та ступеня капіталовкладень овочесховища підрозділяють на прості (тимчасові) - бурти, траншеї і обладнані (постійного типу). Обладнані овочесховища бувають спеціалізовані, призначені для однієї культури овочів, або універсальні – для картоплі і різних овочів з подібним режимом зберігання. Залежно від рівня підлоги по відношенню до

планувальної позначки землі сховища ділять на наземні, напівзаглиблені (відмітка підлоги яких заглиблена від позначки землі не менше ніж на половину висоти сховища), і заглиблені, відмітка підлоги яких заглиблена більш ніж на половину висоти сховища.

Овочесховище представляє собою комплекси будівель і споруд з приймання, післязбирання та предреалізаційної обробки та зберігання продукції. Будівлі можуть бути зблоковані між собою для забезпечення єдиного технологічного процесу. Основними вимогами збереження овочевої продукції є забезпечення потрібних температурних режимів для кожного виду овочів і певні режими вентиляції. Сучасні овочесховища можуть будуватися на базі прямостінних будівель ангарного типу. Каркаси таких будівель виготовляються зі сталевих прокатних профілів. Огороджувальними конструкціями можуть бути сендвіч-панелі. Покрівля з малими ухілами, часто з витяжними відкидними вікнами [3].

Перш ніж почати проектування овочесховища, зазвичай конструкторами враховується: розмір сховище, асортиментність овочів, необхідна температура під час зберігання, допустима вологість повітря в приміщенні, шляхи під'їзду до сховища, механізація вантажно-розвантажувальних робіт всередині нього, сейсмічність району, обладнання для овочесховищ.

Згідно вимог, після наповнення відповідним обладнанням овочесховище стає сучасним, вони укомплектовуються автоматизованими системами управління та холодильним устаткуванням. Ця система сама виробляє контроль за рівнем температури, контролює роботу компресора і повітроохолоджувача, забезпечує повітряний режим охолоджувачів.

До складу проектної документації входять: містобудівний розрахунок, загальна пояснювальна записка; генеральний план; архітектурно-будівельні рішення; конструкції металеві; технологічні рішення; проект організації будівництва; опалення та вентиляція; зовнішні мережі електропостачання; електричне освітлення; електрообладнання; оцінка впливу на навколишнє середовище; кошторисна документація; система пожежної сигналізації; блискавкозахист [4].

Проектування і побудова овочесховищ або холодильних камер – один з найперспективніших напрямків будівництва в Україні. Будівництво овочесховищ і будівель здійснюється з легких металоконструкцій і спеціальних сендвіч-панелей, які ідеально підходять для них. Вони повністю відповідають санітарно-гігієнічним вимогам. В них легко підтримувати необхідні кліматичні умови і чистоту. Легкі металоконструкції дозволяють швидко та якісно побудувати ці будівлі. Для будівництва холодильних і морозильних камер використовуються пінополіуретанові сендвіч-панелі з низьким коефіцієнтом теплопередачі. Це дозволяє підтримувати температуру і вологість на необхідному рівні без зайвих витрат енергоресурсів.

Технічні та експлуатаційні характеристики овочесховищ і камер дозрівання, дозволяють зменшити втрати під час зберігання в них овочів та у

разі потреби є можливість добудувати, перепланувати, демонтувати або навіть перенести будівлю овочесховища на нове місце.

Вимоги щодо проектування овочесховищ: чітка відповідність умовам зберігання, відповідність санітарно-гігієнічним вимогам, зручність для перебору, сортування та контролю якості овочів і фруктів, зручність завантаження і відвантаження товару, можливість дезінфекції стін і підлоги перед завантаженням нової партії або врожаю.

Залежно від типів, обсягів та умов зберігання пропонуються різні варіанти влаштування внутрішніх перегородок. Це дозволяє комбінувати в одному сховищі приміщення з різними умовами зберігання продукції [5].

Державні будівельні норми щодо об'єктів овочепереробного виробництва представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Будівельні норми щодо об'єктів овочепереробного виробництва

Об'єкт	Норма
Виробнича лабораторія	Цементно-піщана штукатурка на всю висоту. Панель із масляної фарби на висоту 1,8м, вище – клейове фарбування стін.
Закритий сировинний майданчик	Вапняно-цементна штукатурка на всю висоту, облицювання глазурованою плиткою на висоту 1,8м, вище - побілка вапном на всю висоту.
Виробництво, пакування, складування готової продукції	Вапняно-цементна штукатурка на всю висоту, облицювання глазурованою плиткою на висоту 1,8м, вище - фарбування стін вологостійкими фарбами.

Джерело: [6]

Будівництво овочесховищ обходиться близько 4700-5200 грн./м². В ці ціни не входять інвестиції в технологічне обладнання, вартість якого може складати 30-300% від витрат на зведення самої будівлі.

Уряд відшкодовує суб'єктам господарювання вартість: будівництва, а також держава співфінансуватиме проекти, які реалізуються СОК в будівництві овочесховищ, беручи на себе 70% витрат на придбання нового обладнання для них.

З огляду на перспективу подальшого збільшення інвестицій в сегмент АПК можна сказати, що цей ринок буде все більш привабливим для розвитку будівельного бізнесу. Аграріям потрібна комплексна послуга будівельних організацій: проектування, визначення економічної ефективності та рентабельності і терміну окупності інвестицій; постачання обладнання й побудова всього комплексу та певна періодичність його обслуговування.

Середня врожайність в Україні в 2-3 рази нижче, ніж у високорозвинених країнах. При порівнянному збільшенні продуктивності українських компаній в перспективі найближчих 20 років нашій країні знадобиться в 2-3 рази більше

потужностей зі зберігання, транспортування і переробки овочевої продукції. При оптимістичному розвитку аграрного сектора вірогідне зростання інвестицій в будівництво будівель і споруд для АПК може становити більш ніж 100% в рік протягом декількох років [7].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ковтун В.М., Романенко С.М. Значення, особливості та перспективи будівництва в розвитку аграрного сектора економіки України. *Сучасний рух науки: тези доповідей IV міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*, 6-7 грудня 2018 р. Дніпро. С. 604-609.;

2. АПК - драйвер зростання будівельного бізнесу (2017). URL: <https://rautagroup.com/uk/apk-drajver-zrostannya-budivelnogo-biznesu/> (дата звернення 01.05.2017);

3. URL: <http://ukr.xtm.com.ua/ovoschehran> (дата звернення 14.04.2017);

4. Проектування та будівництво овочесховищ (2016). URL: <https://usproekt.ua.market/product/1741421-proektuvannya-budivnitstvo-ovocheshovishch.html> (дата звернення 06.02.2016);

5. Будівництво овоче-фруктосховищ і будівель для харчової промисловості. URL: <http://tbstandart.com/produkcija/ovocheshovischa/> (дата звернення 15.11.2018);

6. ДБН в.2.2-12-2003 «Будівлі і споруди для зберігання і переробки сільськогосподарської продукції» (2004). Держбуд України, м. Київ

7. Ковтун В. М. Аграрний інженерінг: стан та перспективи. *Наукове видання: Тези виступів учасників ХХ зльоту студентських лідерів аграрної освіти - 6 - 8 червня 2018 р. м. Умань*. С. 149-152.

*Ковтун В. А. - к. с.-г. н., доцент
Тофтун К.О. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ПОЛПШЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для здійснення інноваційної діяльності необхідна сукупність активів, що визначають її обсяги, терміни, кількість і якість; здатність підприємства проявляти інноваційну активність; міра готовності підприємства до її здійснення. Цей процес є складною динамічною системою генерування, накопичення і трансформування наукових, управлінських ідей та науково-технічних, маркетингових результатів і інноваційні продукти на основі здійснення безперервного управління аграрним підприємством.

Основу інноваційного потенціалу підприємства складають кадрові та матеріально-технічні складові, а також наявність науково-технічної й

інтелектуальної власності. Особливо важливою є наявність кадрів - спеціалістів і вчених, що забезпечують інноваційний процес новими знаннями, ідеями, винаходами, ноу-хау, новими технологіями [1, с. 81].

Послідовна активізація інноваційної діяльності аграрного підприємства за всіма напрямками функціонування дозволяє одержувати нові технологічні процеси, продукцію або форми організації та управління виробництвом, що забезпечує досягнення і зміцнення конкурентних позицій на ринку та вплив на ринкову ситуацію завдяки реалізації інновацій.

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства доцільно здійснювати в наступній послідовності: аналіз структури інноваційного потенціалу; виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства; оцінка рівня інноваційної активності підприємства

Основні напрямки стратегії інноваційного регіонального розвитку є: цільовий ринок, позиція товару, асортимент товару, ціноутворення, реклама, просування товару, стимулювання збуту продукції, маркетингові дослідження. Для цього необхідно здійснити такі заходи: збільшити частку ринку, зробивши ставку на зацікавлених споживачів конкретної продукції; забезпечити привабливість послуг за рахунок збільшення гарантійного терміну експлуатації і надання комплексів послуг; розширити номенклатури послуг і підтримки високої конкурентоспроможності з метою окупації ринкових сегментів. які можуть зайняти конкуренти [2, с.47].

Охарактеризуємо елементи структури інноваційного потенціалу та низький і високий їх рівень:

- організаційна структура - лінійна, лінійно-функціональна та лінійно-функціональна з елементами програмно-цільових організаційних утворень, матричні структури, творчі команди;

- технологічна - спеціалізоване виробниче обладнання, жорстко пов'язане в єдиний потік для масового випуску продукції та при високому - гнучкі автоматизовані виробничі модулі, зв'язані безрейковою гнучкою транспортною системою;

- дослідно-конструкторська - спеціально спроектовані під даний виробничий процес та універсальний тип, наявність резервних площ, можливість зміни компонування лабораторій, відділів;

- організація праці - індивідуальна, поопераційна, регламентована та бригадна з високим рівнем сполучення операцій і професій, вільний вибір часу;

- оплата праці - індивідуальна, відрядна та почасово-преміальна, бригадна з використанням особистого вкладу;

- переміщення персоналу - мінімальна, в основному за ієрархічною градацією та можливість горизонтальних і вертикальних переміщень згідно з вирішуваними завданнями, створення тимчасових бригад;

- стиль управління - авторитарний, мінімум делегування повноважень, жорсткий контроль за виконанням та делегування повноважень, що

забезпечує високий ступінь залучення персоналу до розробки рішень, подання ідей;

- система інформування персоналу - оперативна інформація про виконання планових завдань певним підрозділом та докладне інформування про діяльність підприємства в цілому, його життя, проблеми та завдання у сфері інновацій;

- психологічний клімат - налаштування на вирішення поточних завдань в рамках свого робочого місця та налаштування на пошук рішень як оперативних, так і довгострокових, як у рамках робочого місця, так і поза його межами [3].

Бальна оцінка використання підприємством потенціалу кожного з елементів інноваційного потенціалу здійснюється з використанням такої шкали: 0 балів – зовсім не використовується потенціал елемента; 1 бал – низький рівень використання потенціалу елемента; 2 бали – середній рівень використання потенціалу елемента; 3 бали - високий рівень використання потенціалу елемента.

Заключний етап оцінки інноваційного потенціалу передбачує визначення рівня інноваційної активності підприємства за допомогою узагальнюючого показника - коефіцієнту інноваційної активності підприємства, розрахунок якого здійснюється за наступною методикою:

$$P_{\text{ін.акт.}} = \sum (P_i \times W_i) \quad (1)$$

де $P_{\text{ін.акт.}}$ – рівень інноваційної активності підприємства; P_i – експертна оцінка використання i -того елемента інноваційного потенціалу, бали; W_i – коефіцієнт вагомості i -того елемента інноваційного потенціалу.

Оцінку рівня інноваційної активності підприємства доцільно здійснювати за наступною шкалою: від 0 до 4,0 – низький рівень, від 4,1 – до 8,0 – середній рівень, від 8,1 до 11,55 – високий рівень [2, с.50].

Фінансовий потенціал аграрного підприємства це обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат, а також можливість, здатність та необхідність їх як простого, так і розширеного відтворення з метою забезпечення стійкого, динамічного та збалансованого розвитку підприємства [4].

Своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану аграрного підприємств в сучасних умовах має велике значення, що дає визначити потенційні можливості збільшення доходів, які можна виявити тільки на підставі своєчасного об'єктивного аналізу фінансового стану. Оцінку фінансового потенціалу підприємства проводять за такими основними групами показників: показники оцінки ліквідності (коефіцієнти покриття, швидкої та абсолютної ліквідності, частка оборотних засобів та виробничих запасів, а також вартість робочого капіталу); показники оцінки фінансової стійкості (коефіцієнти автономії, фінансової залежності та стійкості,

забезпечення власними оборотними засобами, фінансування та фінансової стійкості, концентрації залученого капіталу та поточних зобов'язань); показники оцінки ділової активності; показники оцінки ефективності господарювання [5].

Ліквідність стосується наявності грошових коштів у найближчому майбутньому після виконання фінансових зобов'язань певного періоду.

Фінансова стійкість — це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування.

Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Ділова активність — це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність. Таким чином, ділова активність може характеризуватись динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому. Позитивна динаміка цих показників сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства. Ділова активність підприємства проявляється через розширення ринків збуту продукції, підтримання ділової репутації (іміджу), вихід на ринок праці і капіталу тощо [2].

Ефективність - це співвідношення результатів (зокрема побічних і непрямих) господарської діяльності з витраченими ресурсами: трудовими, матеріальними, природними, фінансовими, основним капіталом тощо. Теорія ефективності розробляє методи вимірювання витрат і результатів функціонування національного господарства та його окремих ланок.

Ефективність розкриває характер причинно-наслідкових зв'язків виробництва. Вона показує не сам результат, а те якою ціною він був досягнутий. Тому ефективність найчастіше характеризується відносними показниками, що розраховуються на основі двох груп характеристик (параметрів) – результату і витрат

Для прийняття раціональних управлінських рішень у сільському господарстві сучасні технології дозволяють виявляти недоліки та ризики в технологічних процесах. Впроваджуючи в діяльність аграрних підприємств інноваційні технології, інвестиційні кошти працюють не тільки на стратегічні плани, а й на тактичні можливості, заощаджуючи земельні, виробничі, трудові та фінансові ресурси сільського господарства.

Економічний ефект від запровадження мінімальної обробки ґрунту в 2020 році становитиме 6,3 млрд. грн. Підвищення продуктивності культур за прогнозними показниками приведе до збільшення їхньої врожайності в 1,5–2,7 рази в 2020 році порівняно з 2010 роком. Поліпшення агротехнічних робіт забезпечить заощадження мінеральних добрив на 13,9 млрд. грн. на рік. Ґрунтово-кліматичні умови України дають змогу значно розширити обсяги органічного землеробства, які за експертними оцінками можуть досягти 7% сільськогосподарських угідь у 2020 році. Завдяки впровадженню інтелектуальних технологій відбудеться збільшення виробництва валової продукції тваринництва у 2020 році до 83,4 млрд грн, що майже в 2 рази більше проти 2010 року, а також збільшення обсягів виробництва м'яса в забійній масі у 2020 році до 4365 тис. т., темп приросту цього показника буде становити 112,0% [3].

Зважаючи на сучасні виклики конкурентного середовища та світової глобалізації для забезпечення розвитку вітчизняних аграрних підприємств нагальним стає впровадження інновацій. Тільки досягнення світового рівня інноваційної активності є для аграрних підприємств його конкурентоспроможністю. Розробка програми інноваційного розвитку і, як наслідок, відповідної стратегії є базою формування конкурентних переваг і стійкого фінансового стану вітчизняних аграрних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Орлова В.М. Стратегія інноваційного розвитку підприємства. *Економічний нобелівський вісник* 2015. № 1 (8) С. 79-85
2. Капітанець Ю. О. Ефективність використання ресурсів аграрного виробництва *Сталий розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал*. м. Київ, 2016. С.45-52
3. Ковтун В.А. Роль інтелектуальних технологічних рішень для ефективного використання ресурсів сільського господарства. *Східна Європа : економіка, бізнес та управління*. 2019. № 1 (18). [Електронний ресурс]. Режим доступу ::<http://www.easterneurope-ebm.in.ua/18-2019-ukr>.
4. Маршалок М. С. Потенціал аграрного підприємства, наукові підходи до трактування [Електронний ресурс] Режим доступу : http://www.nbuivportal/chem._biol/nvnau_154_1/10 mms.pdf
5. Цілі сталого розвитку 2016–2030. URL: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsilirozvytku-tysiacholittia/tsilistaloho-rozvytku>.

Колінько А.Д. - здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Адвокатова Н.О. - к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет»

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ

Сільське господарство завжди було одною з пріоритетних галузей української економіки, адже воно дозволяє забезпечити продовольчу безпеку нашої країни. Важливим завданням для економіки України є забезпечення активного та відносно сталого розвитку агропромислового комплексу, який би зміг скласти конкуренцію АПК у світових масштабах.

Україна має величезний потенціал для розвитку сільського господарства. Це відбувається, головним чином, через сприятливі природні умови для сільського господарства: родючий ґрунт і дуже сприятливий клімат на більшій частині території країни [1].

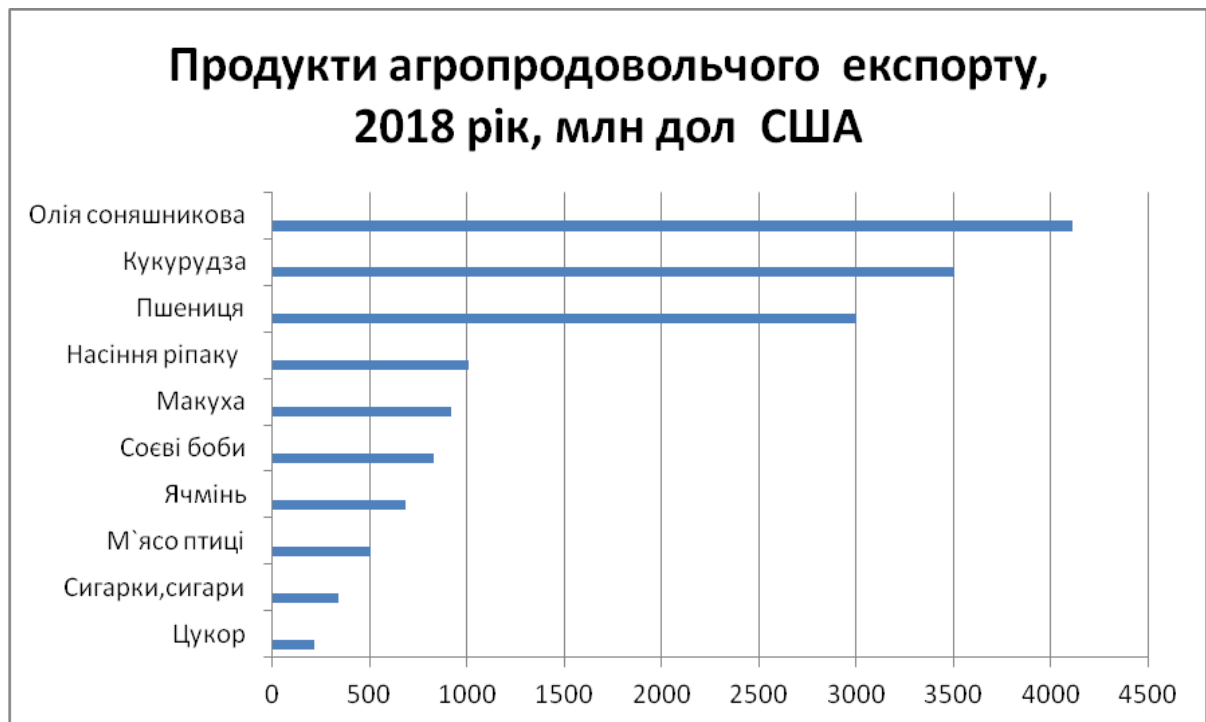
Сільське господарство забезпечує більше 50% фонду споживання населення та є одним із лідерів серед секторів економіки в товарній структурі експорту. На сьогоднішній день Україна заявила про себе як про державу, яка може виступати потужним гравцем на міжнародному ринку сільськогосподарської продукції. Валовий внутрішній продукт в аграрному секторі економіки у другому кварталі 2019 року збільшився на 4,6% щодо другого кварталу 2018 року [2].



Джерело: Державна служба статистики України

Динаміка агропродовольчого експорту демонструвала аналогічний тренд як і решта експортних товарів, проте темпи скорочення агропродовольчого експорту були меншими ніж загального і, не дивлячись на спад після кризових 2012/13 років, зростання поставок спостерігалось вже у 2016 році. Історично рекордний обсяг агропродовольчого експорту спостерігався у 2012 році, він склав порядку 17,9 млрд. дол. США. Проте цей показник було перевершено – за результатами 2018 року було реалізовано закордон агропродовольчої продукції агропродовольчої продукції з України виріс в два рази[3].

Велику частку в аграрному експорті займає соняшникова олія, обсяг її реалізації за 2018 року склав 4,1 млрд. дол. США. Україна вже декілька років поспіль є світовим лідером з виробництва і експорту соняшникової олії. Решту ключових позицій займають зернові культури (кукурудза, пшениця, ячмінь), а також олійні (соеві боби) і продукти переробки олійних (макуха соняшникова). Ці ТОП-10 продуктів становлять 81% всього експорту агропродовольчих продуктів з України [3].

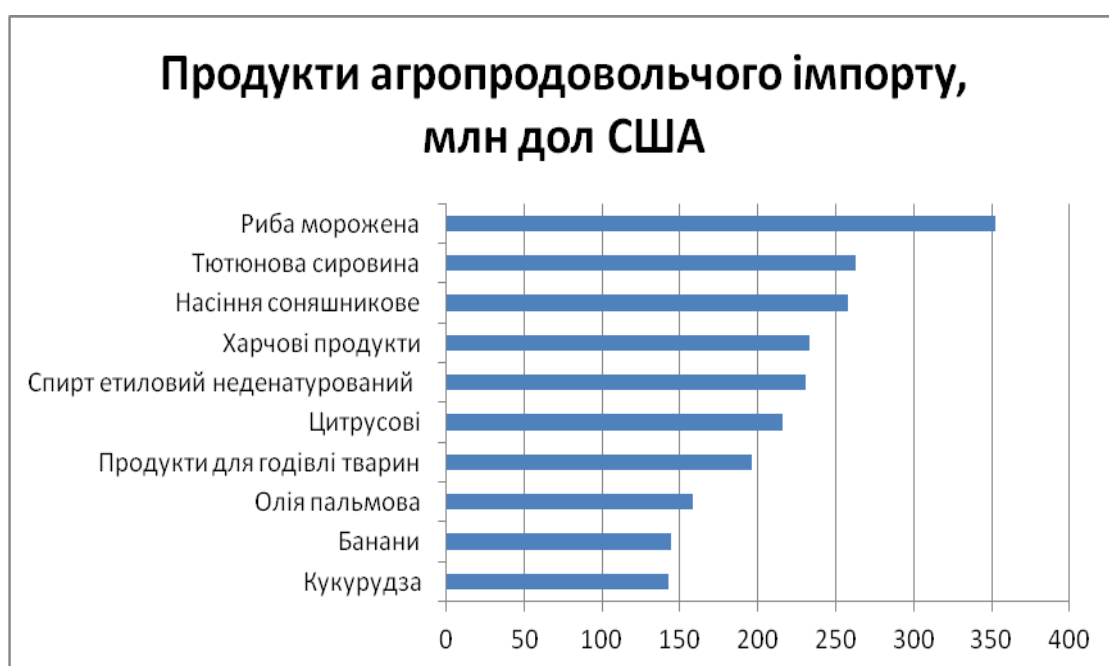


Джерело: Державна служба статистики України

За результатами 2018 року загальний імпорт продукції з України становив 56,9 млрд. дол. США, що на 14,7% більше порівняно з 2017 роком. В той час імпорт агропродовольчої продукції за цей період зріс на 18,6% і становив 5,1 млрд. дол. США [3].



Джерело: Державна служба статистики України



Джерело: Державна служба статистики України

Морожена риба займає перше місце за 2018 серед агропродовольчого імпорту з об'ємом 351,6 млн. дол. США. Друге місце займає тютюнова сировина з об'ємом 263,2 млн. дол. США, а третє – соняшникове насіння (258,3 млн. дол. США) [3].

Тільки у Херсонській області за січень–вересень 2018р. сільськогосподарськими підприємствами області було реалізовано 729,9 тис. т. зернових та зернобобових культур, у тому числі 535,3 тис. т. пшениці; 356,3 тис. т олійних культур, у тому числі 157,6 тис. т насіння

соняшнику; 343,6 тис. т. овочів; 20,5 тис. т. картоплі; 15,7 тис. т. плодів та ягід; 7,6 тис. т. тварин сільськогосподарських живих; 32,7 тис. т. молока; 1,7 млн. штук яєць свійської птиці [5].

У порівнянні з січнем–вереснем минулого року збільшилася реалізація окремих видів сільськогосподарської продукції: кукурудзи на зерно у 1,8 разів, сої у 1,5 разів, баштанних культур на 42,0%, яєць на 39,0%, овочів на 35,7%. Суттєво зменшилася реалізація жита на 34,5%, тварин сільськогосподарських живих на 16,7%, картоплі на 9,6%. Середні ціни продажу аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами у січні–вересні 2018р. порівняно з січнем–вереснем минулого року найсуттєвіше зросли на зернові та зернобобові культури на 17,9%, в тому числі на ячмінь на 31,4%, насіння соняшнику на 12,3%, тварини сільськогосподарські живі на 21,2%, яйця на 45,7% [5].

Але не дивлячись на процвітання агропромислового комплексу в Україні останнім часом від учасників аграрного ринку надходить все більше повідомлень про суттєве зростання "тінізації" операцій з купівлі-продажу продукції.

Так, в Україні активно закупають зерно та олійні культури «тіньові» структурні елементи та компанії, розраховуючись з продавцем готівкою, здебільшого валютою, що є українським "ноу-хау" останніх двох років. Основні причини цього такі:

1.Періодична наявність трьох курсів купівлі-продажу валюти на ринку (НБУ, міжбанк, обмінні пункти) завдяки неефективній політиці Національного банку.

2. Зміна режиму оподаткування в агропромисловому комплексі та скасування спеціального режиму сплати ПДВ, що також стимулює перехід в "тінь".

3. Обов'язковий продаж валюти за курсом, встановленим НБУ, а не ринком. Агробізнес втрачає, а окремі структури отримують можливість заробляти на інсайді.

4. Виведення готівкового капіталу за кордон та його легалізація.

5. Бездіяльність фіскальних та правоохоронних органів.

6. Бажання власників бізнесу і виробників створити запас валюти в Україні або за кордоном в умовах відчутних ризиків та війни [4].

Моніторинг ринку олійних культур підтверджує існування проблеми. При незначних обсягах експорту насіння соняшнику у вересні-травні 2015-2016 маркетингового року, 76,3 тис тонн, та обсягах виробництва олії соняшникової, 3,16 млн. тонн, розрахунковий залишок насіння соняшнику на 1 червня 2016 року повинен був становити не менше 4 млн. тонн, що майже втричі перевищує офіційні дані. Наведена інформація підтверджує той факт, що обсяг соняшнику перероблений в олію, і перероблений нелегально. Оцінки фахівців свідчать, що фактичне виробництво олії більш ніж на 20% перевищує статистичні дані. Це підтверджується значними обсягами експорту даної продукції при повному задоволенні потреб

внутрішнього ринку, а також значних перехідних залишках олії на підприємствах-виробниках, на терміналах та в торговельній мережі [6].

Висновки. Україна має потужний експортний потенціал, однак в міру низької державної підтримки не використовує його повноцінно. Для нарощування його обсягів необхідно провести системні реформи, які б забезпечили технологічне переоснащення галузі з метою закріплення своїх позицій на внутрішньому й зовнішньому ринках. Для цього потрібно створити умови для залучення інвестицій, розробці цілеспрямованої та послідовної державної політики для підтримки дрібних і середніх товаровиробників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сучасний стан та перспективні напрями розвитку сільського господарства в Україні: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/27.pdf>
2. УНІАН: <https://www.unian.ua/economics/finance/10656339-eksperti-rozpozvili-shcho-oznachaye-visoke-zrostannya-ekonomiki-ukrajini-ta-chi-obzhenevona-polshchu.html>
3. Основні показники зовнішньої торгівлі України: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini
4. Державна служба статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Державна служба статистики України у Херсонській області: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/publikatsiji-arkhiv/2282-silске-gospodarstvo/arkhiv-2018-rik/6978-pres-vipusk-realizatsiya-silskogospodarskoji-produktsiji-pidpriemstvami-khersonskoj-oblasti-21-10-2018.html>
6. Тінь на полях. Як зупинити незаконні операції на агроринку: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/03/27/623100/>

Колінько А.Д. - здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Науковий керівник - Ковтун В. А., к. с.-г. н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет»

БРОКЕРСЬКІ ФІРМИ ЯК ІНСТИТУЦІЙНА СТРУКТУРА ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Опціон — це контракт, що дає його власнику право, але не зобов'язання купити або продати цінні папери, товари або кошти за встановленою ціною протягом встановленого періоду [1].

Валютні опціони, як і валютні ф'ючерси, поширені у міжбанківській торгівлі і на спеціалізованих біржах. Валютний опціон являє собою зафіксовані контрактом права (не обов'язки) купити (опціон «call») або продати (опціон

«put») певну суму певної валюти проти іншої валюти за обумовленою ціною (strike price) протягом специфічного періоду. Опціони здебільшого торгуються за всіма головними валютами на зразок ф'ючерсів. Також можлива торгівля опціонними крос-курсами. Купуючи опціон необхідно сплатити комісійні, що мають назву премії. Премії сплачуються незалежно від того, скористався покупець опціону своїм правом чи ні. При укладенні опціонного контракту одна зі сторін отримує право, тоді як інша несе відповідальність.

Розрізняють чотири можливі операції: купівля опціону на купівлю валюти; купівля опціону на продаж валюти; продаж опціону на купівлю валюти; продаж опціону на продаж валюти. Купівлю опціонів (іншими словами — «купівлю права») на купівлю або продаж валюти здійснюють компанії, що намагаються забезпечити покриття валютного ризику, а продаж опціонів («продаж права») на купівлю або продаж валюти здійснюється валютними спекулянтами [2].

Розрізняють три типи опціонів залежно від співвідношення поточної ціни та ціни виконання опціону:

– опціон «at the money» (при грошах) — якщо ціна виконання опціону дорівнює поточному обмінному курсу;

– опціон «out of the money» (без грошей) — якщо ціна виконання опціону на купівлю валюти вища від поточного курсу, а для опціонів на продаж — нижча від поточного курсу;

– опціон «in the money» (у грошах) — якщо ціна виконання опціону при купівлі валюти нижча від поточного курсу, а при продажу валюти — вища від поточного курсу.

Тип опціону так само, як і інші фактори, є визначальним для його вартості. Зазвичай вартість опціонів «at the money» та «in the money» вища, ніж для опціону «out of the money». У принципі валютні опціони ідентичні процентним.

Валютний опціонний контракт — це угода, що дає власникові право, але не зобов'язує його купити або продати певну кількість валюти за погодженою ціною, у визначений момент в майбутньому [3].

Вартість опціону поділяють на справжню та часову. Справжня вартість відповідає потенційному доходу, який володар опціону отримав би, здійснивши операцію на поточному ринку і на терміновому ринках. Справжня вартість опціону залежить від різниці між ціною виконання і строковим курсом.

Часова вартість є другою складовою вартості опціону, що пов'язана з вартістю особливих переваг від володіння опціоном. Здебільшого вона залежить від двох параметрів:

– уразливості валюти: чим уразливіша валюта, тим вигідніше мати опціон, що захищає від коливань курсу;

– терміну виконання опціону: чим більший строк виконання опціону, тим більше шансів у його володаря реалізувати опціон, тому премія опціону збільшиться. Вважається, що премія для валюти з незначними коливаннями збільшується на 50 %, якщо строк виконання зростає вдвічі [4].

За процедурою виконання розрізняють опціони таких видів:

Американський опціон — надає покупцеві право, але не зобов'язує його купити чи продати певну кількість базових активів за фіксованою ціною у разі настання терміну контракту або до нього.

Європейський опціон — передбачає ті самі права й зобов'язання, що й американський опціон, однак не може бути виконаний до настання терміну контракту, виповнюється тільки в момент закінчення контракту.

Існують опціонні контракти на готівкову валюту і на валютні ф'ючерси. Вони торгуються на позабіржовому ринку і біржах, наприклад на Фондовій біржі Філадельфії (PHLX), CME і MATIF, через автоматизовані системи або безпосередньо в залі біржі.

Розмір премій валютних опціонів залежить від цін валютних форвардів і обмінних курсів. Валютний опціон можна розглядати як поліс страхування від несприятливої динаміки обмінних курсів на валютних ринках.

Своп-операції здійснюються як між комерційними банками, міжнародними економічними організаціями, так і між комерційними банками, міжнародними інституціями та центральним банком країни, і безпосередньо між центральними банками країн. В останньому випадку вони є угодами про взаємне кредитування в національних валютах [4].

За операціями своп готівкова угода здійснюється за курсом спот, який у контругоді коригується з урахуванням премії або дисконту. У даному типі угоди клієнт економить на маржі – різниці між курсами продавця і покупця по наявній угоді [5].

Угоди своп зазвичай здійснюються на термін від 1 дня до 6 місяців, рідше зустрічаються своп-операції терміном виконання до 15 місяців. Дата виконання ближчої угоди називається датою валютування, а дата виконання більш віддаленої за терміном зворотної угоди – датою закінчення свопу (maturity). Ці дати називають ще "ногами" [6].

Угоди своп використовують для пролонгації відкритої валютної позиції на майбутнє. Пролонгувати (або "свопувати", від англійського to swap out) відкриту валютну позицію означає зберегти стан позиції на певний строк у майбутньому; для керування своїми активами та зобов'язаннями, для збільшення прибутковості; для зменшення валютного ризику; для хеджування операцій форвард [4].

Валютні свопи поділяють на:

– свопи з фіксованими ставками, що являють собою комбінацію конверсійних угод з різними датами валютування (більш відомі як валютні свопи (currency swap)). Вони здебільшого використовуються на ринку forex).

– свопи з плаваючими процентними ставками (процентні або валютно-процентні свопи), що являють собою обмін активами або зобов'язаннями (вираженими в одній або в різних валютах). Вони переважно використовуються на ринку капіталів [7].

Видами свопів є: процентні свопи (Interest Rate Swap); валютні свопи

(Cross Currency Swap); валютно-процентні свопи (Cross currency interest rate swap); своп-опціоні. Розрізняють: чистий своп (pure swap) – угода проводиться з одним контрагентом, тобто обидві конверсійні операції здійснюються з одним і тим банком; сконструйований своп (engineered swap) – це комбінація двох протилежних конверсійних угод з різними датами валютування на однакову суму, заключених з різними банками [6].

В порівнянні з іншими деривативами свопи мають ряд переваг: обидві сторони контракту отримують можливість досягти поставленої мети: хеджування ризику або зниження витрат із залучення коштів; вартість свопів значно нижча за вартість інших інструментів хеджування, наприклад опціонів, крім того в разі взаємної домовленості комісійні за угодами своп можуть взагалі не стягуватися; угоди укладаються на будь-який період і базовий інструмент; ринок свопів добре розвинутий, і тому процедура укладання своп-контрактів легко реалізується, умови обговорюються, як правило, по телефону; можливість достроково вийти з операції своп кількома способами. Для цього укладаються зворотні свопи, коли новий контракт компенсує дію вже існуючого.

Під час підписання угоди можна обумовити випадки припинення її дії, які дозволяють: кожній зі сторін за певну платню розірвати контракт; зниження ризику за даним видом операцій, у разі невиконання зобов'язань однією зі сторін втрати іншої сторони обмежуються контрактними відсотковими платежами або різницями валютних курсів, а не поверненням основної суми боргу [8].

Свопи з'явилися зовсім недавно і за кілька десятків років стали одним з основних засобів, які використовуються організаціями для управління активами та зобов'язаннями.. Компенсаційні позики виникли як метод, що дає змогу обминати ці обмеження. Своп-контракти як вид похідних фінансових інструментів застосовуються на міжнародних ринках з початку 80-х років. Вперше валютний своп був розроблений у Лондоні в 1979 р., але не дістав значного поширення. Привернув увагу до цього виду похідних інструментів валютний своп-контракт обміну USD на CHF, учасниками якими стали компанія Salomon Brothers, Світовий банк і фірма IBM. Саме висока репутація учасників цього свопу забезпечила довгострокову довіру до даного виду деривативів [8].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Законодавство України – Верховна Рада URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/18940>
2. Валютный и денежный рынок: Курс для начинающих / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблицерз, видання 2014. – 344 с. – (Серия «Reuters для финансистов»).
3. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях підруч. К.: Центр учбової літератури. 2017. 228 с.
4. Божидарнік Н.В., Божидарнік Т. В. Валютні операції підручник К.: «Центр учбової літератури». 2013. 698 с.

5. Рогач О.І. Міжнародні фінанси: Підручник навч. посібник К.: Либідь, 2010. 784 с.
6. Патица Н.І. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Навч. посіб. К. МОН, 2012. 566 с.
7. Міжнародні розрахунки та валютні операції: підручник. Б.С. Івасів. Видання 2013, 572 с.
8. Алескеров Ю.В., Ілліч Н.С.. Фінансовий ринок: Підручник. . Видання КНЕУ. 2010. 484 с.

Красіков М.О. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Огорь Г.М. – викладач
*Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні тенденції глобалізації економіки набувають все більшої необхідності забезпечення сталого розвитку економічних систем, які характеризуються високим ступенем постійних змін, великою кількістю економічної інформації та орієнтацією бізнесу на задоволення потреб клієнтів. Підприємства постійно мають шукати нові способи досягнення конкурентних переваг задля забезпечення ефективної діяльності підприємства. Тому активізація інноваційних процесів є дуже важливим елементом будь-якої успішної діяльності тієї чи іншої організації.

Проблема дослідження питань ролі інновацій у розвитку діяльності підприємства розглянута в наукових працях таких авторів як: І. Бланка, Л. Водачека, П. Водачкової, В.Грибова, П. Друкер, К. Маркхема, Дж. Чампі та ін.[1]. Проте в зазначених працях не в повній мірі висвітлено роль інноваційних процесів в розвитку підприємства. Тому метою статті є дослідження сутності та ролі інноваційних процесів у розвитку суб'єктів господарювання.

Інноваційний розвиток є одним із визначальних критеріїв успішного функціонування підприємства, який ґрунтується на залученні та реалізації інновацій, які дозволяють поліпшити його діяльність, забезпечують зміцнення його ринкових позицій та створюють сприятливі умови для подальшого розвитку підприємства.

Деякі дослідники трактують поняття інновацій як прибуткове використання новацій у вигляді створення нових технологій, видів продукції, організаційно-технічних і соціально економічних рішень виробничого, фінансового, або іншого характеру.

На думку Б. Твіоса, інновація – це такий процес, в якому винахід або ідея набувають економічного змісту [2]. Б. Санто вважає, що інновація – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та нових виробів призводить до створення кращих за своїми

характеристиками товарів, техніки й технологій, і у випадку, коли інновація має за мету отримання економічної вигоди, її поява на ринку може принести додатковий дохід [3].

Термін «інновація» було введено у 1912 р. австрійським економістом Й. Шумпетером [4,с.220]. Він визначає поняття інновації «як нового науково-організаційного поєднання та використання виробничих факторів, що мотивовані підприємницьким духом». Отже, інноваціями, на його думку, є нові продукти, нова організація виробництва та управління ним. Саме інновації є провідною ланкою розвитку підприємства, модернізації його внутрішніх процесів, впровадження нових ресурсів і виробничих факторів. Інновація не завжди має технічні чи матеріальні характеристики. Під інновацією може розумітися і нова цінність продукту для покупця, яка відповідає його потребам та інтересам. Якісними характеристиками інновації обов'язково повинні бути новизна, виробнича доцільність, економічна раціоналізація і, відповідно, – задовольняти запитам споживача. В ринкових економічних відносинах конкуренція та можливість банкрутства підштовхують підприємства до вдосконалення виробництва, підвищення якості товарів та послуг, що надає підприємство та, відповідно, зниження собівартості. Одним із вирішальних факторів зростання конкурентоспроможності підприємства є впровадження інновацій. Саме вони є основою розробки сучасних технологій, нових підходів до організації виробництва, управління та контролю якості продукції, що зумовлюють успішну діяльність підприємства. Конкуренція є лише певним підґрунтям, що зумовлює необхідність пошуку конкурентних переваг підприємства і конкурентоспроможності продукції, тобто лише спонукає вдосконалювати увесь процес: від виробництва до збуту і споживання. А самі конкурентні переваги забезпечує реалізація підприємством інновацій [5,с.185]. Джон А. Гобсон казав: «Дієва конкурентна перевага підприємств полягає у здібності знаходити нові ринки, виготовляти нові товари та винаходити нові способи виробництва». Коли дві та більше компаній, які діють в одній чи аналогічних сферах ринку, є власниками інновацій, вони вступають у конкурентноспроможну боротьбу, не допускають створення єдиної монополії, перед усім розробкою нових інноваційних ідей. Є очевидним, що конкуренція зростає, чим позитивно позначається на кон'юктурі ринку в цілому. Функції, які виконують інновації в рамках розвитку економіки та суспільства багаточисельні, неможливо охопити весь спектр їх дії. Інновації сприяють економічному розвитку країни в довгостроковому періоді. Інновації вийшли на перший план, ще в рамках індустріального суспільства. До початку епохи після індустріального і інформаційного суспільства інновації твердо зайняли місце основного генератора економічного росту всіх країн світу. Вони впливають майже на всі сторони життєдіяльності людства, і звичайно на економічну її складову. Інновації впливають на створення нових галузей економіки. Від сили їх впливу, інновації можна поділити на радикальні та спрямовані на покращення. Для розвитку нових галузей сприяють радикальні інновації, в

довгостроковому періоді призводять до того, що нові галузі не тільки з'являються, але й поступово стають домінуючими.

Аналіз діяльності стабільних підприємств дозволяє виділити ряд напрямків, пов'язаних з інноваційною діяльністю та спрямованих на забезпечення підприємству максимального прибутку:

- по-перше, це розширення номенклатури продукції (послуг). Для функціонуючого підприємства воно можливе лише в двох напрямках: 1) випуск абсолютно нової продукції, що не вироблялась раніше; 2) модернізація продукції чи послуги, яка вже виробляється. Обидва напрямки розробки, освоєння чи вдосконалення технологій продукції, яка вже виробляється за своєю суттю є інноваційною діяльністю.

- по-друге, максимізація ціни, за якою реалізується продукція або надається послуга. Зрозуміло, що можливість підвищення ціни реалізації продукту або послуги прямопропорційно залежать від попиту і пропозиції продукції підприємства на ринку.

- по-третє, мінімізація витрат на виготовлення і реалізацію одиниці продукції. Цього можна досягнути за рахунок мобілізації резервів технології, що вже використовується, або за рахунок освоєння нової технологічної ланки або впровадження нових елементів у стару технологічну лінію.

- по-четверте, максимізація обсягів реалізації продукції або послуги.

Інноваційна діяльність охоплює не лише процес модернізації науково-технічного прогресу при створенні нової техніки та технології на базі використання досягнень фундаментальної науки а й також практично усі сфери життєдіяльності підприємства, включаючи найрізноманітніші інноваційні процеси, що відбуваються у виробничій і невиробничій системах. Багато авторів до інноваційної діяльності відносять: маркетинговий аналіз щодо виявлення потреб споживачів, аналіз попиту, ринки збуту, інформаційне забезпечення та пошук новаторських ідей та рішень.

Отже, інноваційний розвиток підприємства- це процес спрямований на вдосконалення стану підприємства, що багато у чому залежить від інноваційного потенціалу самого підприємства та джерелом якого є інновації, що створюють нові можливості для подальшого розвитку діяльності підприємства на ринку за допомогою вміння знаходити нові шляхи та способи вдосконалення виробництва, нові ідеї, що допомагають підприємству вийти на новий рівень та залишатися конкурентоспроможним на ринку економічних відносин. Залучення інноваційних процесів у розвиток малого підприємництва є перспективним і необхідним заходом у контексті сучасної ситуації щодо стану та розвитку малого підприємництва в Україні

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грибов В.Д. Економіка: Учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 336 с.;
2. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновации на предприятии. – М.: Экономика, 1989. – 325 с.;
3. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. – К.: Эльга-Н,

Ника-центр, 2001. – Т. 2. – 512 с

4. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М: Экономика, 1999. – 316 с.

5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. / под ред. Б.В. Сазонова. – М: Прогресс, 2007. – 214 с.

6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 400 с.

7. Грибов В.Д. Экономика: Учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 336 с

*Крюкова В.О. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Ломоносова О.Е. – к.е.н., доцент
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Глобалізація змушує підприємства бути конкурентоспроможними на міжнародному рівні. Конкурентоспроможним може вважатись підприємство, яке виробляє конкурентоспроможну продукцію, що передбачає активне впровадження інновацій в усіх їх формах. Підприємства повинні мати належний рівень капіталу, в першу чергу інтелектуальний, та новітні технології, відповідний рівень фінансового забезпечення. Поява Інтернету надала новий поштовх розвитку конкуренції та джерела формування капіталу.

Фінансове забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств можна визначити як сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами інноваційної діяльності з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів з метою отримання економічного ефекту із використанням організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційну діяльність [1]. Фінансове забезпечення промислових підприємств може здійснюватись у трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування. На практиці з метою максимізації прибутку та забезпечення оптимального співвідношення різні форми фінансового забезпечення використовуються одночасно.

Разом з тим, підприємствам варто активно використовувати такі форми фінансування як краудфандинг та краудсорсинг. Збільшення обсягів продажу персональних комп'ютерів та інших цифрових пристроїв та збільшення частки підключених пристроїв до Інтернету дозволило істотно знизити витрати із залучення учасників до Інтернет-спільнот, у тому числі і витратами на пошук і обробку ідей. Це дозволило активізувати краудсорсинг, який знаходиться на стику двох явищ, що отримують широке розповсюдження в сучасній економіці: соціалізація бізнесу та відкриті інновації.

Як економічна категорія термін «краудсорсинг» запропоновано Джеффом Хоу в 2006 р, який визначив його як «процес, в якому компанія переносить певні функції, які до цього покладалися на співробітників і аутсорсингові підприємства, а також постачальників, на невизначену, досить велику кількість людей в форматі відкритого запиту» [2]. В загальному вигляді, краудсорсинг є процесом з організації можливості використання знань, ідей, розумових здібностей певної групи людей для вирішення заданих проблем на платній чи безоплатній основі [3]. Перевагою краудсорсингу є те, що його впровадження на підприємствах дозволяє ефективніше використовувати наявні ресурси в порівнянні з традиційними підприємствами. Вітчизняним підприємствам доцільно активно використовувати можливості краудсорсингу для підвищення конкурентоспроможності та прибутковості. З цією метою необхідним є активний зв'язок із потенційними та реальними споживачами через власні сайти та через сторінки у соціальних мережах.

Підтримка підприємств на регіональному рівні через консультаційні та фінансові центри може забезпечити значно вищий рівень інформування потенційних інвесторів щодо потреб в джерелах фінансування інноваційної діяльності порівняно із можливостями окремих підприємств.

Окремим напрямком зростання інноваційної активності може стати формування регіональних кластерів. Формування системи безперервного вдосконалення технологічних та виробничих процесів сприяє зниженню витрат на випуск продукції або надання послуг, підвищенню рівня відповідності властивостей і функцій товарів очікуванням споживачів, підвищити конкурентоспроможність підприємств кластера.

Значну увагу менеджменту варто приділяти й інтелектуальному капіталу, який є за своєю суттю нематеріальним активом, складовою гудвілу, який за умілого керівництва компанією може принести суттєве зростання доходу, прибутку, а в кінцевому рахунку – конкурентоспроможності та ринкової вартості підприємства [4].

Особливої уваги заслуговує фінансування інноваційних проектів, спрямованих на енергозбереження. Питання енергозбереження є актуальним на будь-якому рівні як в межах України, так і за її межами. Фінансування витрат на зниження витрачання енергетичних ресурсів може бути здійснене як за рахунок власних коштів підприємств, так і шляхом використання державних цільових програм, коштів міжнародних інвесторів та організацій.

Іншим напрямом покращення стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності можна вважати венчурне фінансування. Розвиток венчурного фінансування як самостійного підприємництва спостерігається з кінця 50-х років у США, а різноманітність його форм – у 60-80-х роках ХХ ст. Перший венчурний фонд, утворений у США в 1961 р., інвестував у нове виробництво всього 3 млн. доларів, а через кілька років повернув інвесторам близько 90 млн. доларів [5, с. 41].

У роботах західних вчених в більшості джерел венчурним капіталом вважають інвестиції в новостворювані підприємства, які не мають належного

фінансового забезпечення. Так, Френк Дж. Фаборці зазначає, що венчурний капітал – це інвестиції в новий, створюваний бізнес з привабливими перспективами росту, який не має доступу на фондовий ринок [6, с. 889].

Венчурний капітал – це ресурси, інвестовані в підприємства, які займаються інноваційною діяльністю та зазвичай не мають доступу до традиційних джерел капіталу. При цьому, венчурний капітал передбачає використання як матеріальних ресурсів, так і в першу чергу інтелектуальних, адже без належного інтелектуального забезпечення не може йти мова про інновації та інноваційну діяльність. Тобто венчурний капітал за суттю є поєднанням фінансових та інтелектуальних ресурсів, яке надає можливість, незважаючи на високий рівень ризику у випадку ефективної реалізації інноваційної діяльності, отримувати високий рівень прибутку.

Венчурне фінансування є доцільним не лише для малих підприємств, проте й для середніх та великих. Венчурний капітал створює можливості поживлення інноваційної діяльності. Більше того, на сьогодні є доцільним використання венчурного фінансування не лише в сфері малого підприємництва, проте й середніх та великих підприємств. З цією метою необхідним є налагодження тісних зв'язків в сфері наукового співробітництва між підприємствами та вищими навчальними закладами, залучення венчурних інвесторів. Поживлення зростання обсягів венчурного капіталу може бути ініційоване і зі сторони держави, в першу чергу шляхом більш надійного гарантування та створення сприятливих умов для венчурних інвесторів.

Отже, вітчизняні підприємства мають перспективи покращення фінансового забезпечення інноваційної діяльності. В тому числі за рахунок власних резервів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Єпіфанова І. Ю. Власний капітал у системі фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств / І. Ю. Єпіфанова // Проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 239–244..
2. Howe J. The rise of crowdsourcing / Howe J. // Wired Magazine. – 2006. – Volume 14. – Issue 6. – P.1-4.
3. Dzhezdzhula V. V. Crowdsourcing as a part of company's intellectual capital / Dzhezdzhula V. V., Yepifanova I. Yu. // Науковий вісник Полісся. – № 2 (14). – Ч. 2. – P. 39-47.
4. Джеджула В. В. Інтелектуальний капітал як чинник ефективності інноваційної діяльності / Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 4. – С. 158-161
5. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
6. Фаборці Ф. Управление инвестициями : пер. с англ. / Фаборці Ф. – М. : ИНФРА –М., 2000. – 932 с.

*Кучер І.М. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Ломоносова О.Е. – к.е.н., доцент
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ, ПРИНЦИПИ ТА СКЛАДОВІ

В сучасних умовах розвитку економіки саме якість стає визначним фактором успіху компанії. В основі якості продукції лежить якість праці та якісний менеджмент на всіх рівнях, тобто така організація роботи колективів людей, коли кожен працівник отримує задоволення від своєї роботи, – так описує управління якістю У. Демінг, котрий допоміг відновити економіку Японії [1, с.37].

Цикл Демінга або петля якості – це модель постійного регулювання та вдосконалення виробничих, управлінських процесів, оптимізації якості продукції. Вчений допрацював цикл PDCA, розроблений Шухартом. Цикл PDCA складається з 4 послідовних дій, що утворюють замкнене коло.

1. Plan – планування включає аналіз поточного стану компанії, визначення основних проблем та можливостей їх вирішення, встановлення цілей компанії на певний період та обговорення подальших дій, котрі допоможуть досягти кінцевої мети. На цьому етапі необхідно також розрахувати та розподілити необхідні ресурси, а також визначити критерії оцінювання досягнутого результату.

2. Do – виконання поставлених задач не в великому масштабі, а лише спроби ввести певні нововведення на невеликих ділянках простими засобами, які можна швидко реалізувати та отримати результат. Цей процес включає в себе дії, які дозволять зрозуміти, протестувати та розробити подальшу стратегію вдосконалення підприємства. Такий спосіб виконання дає можливість знизити ризики в разі невдалих спроб.

3. Check – результати, отримані на попередньому етапі необхідно ретельно перевірити на основі ключових показників ефективності для подальшого впровадження змін у всі сфери діяльності компанії. В разі виявлення відхилень, необхідно їх проаналізувати та встановити причину.

4. Act – введення нових стандартів якості для широкого користування. Необхідно постійно контролювати дотримання нової програми та покращувати її, перевіряти зміни у діяльності компанії за допомогою аудиту. Подальше вдосконалення якості або загальної діяльності компанії знову починається з етапу планування [1, с.37-38].

Підходи до управління Уільяма Демінга та зокрема його цикл PDCA є одними з основних елементів кайдзену – японської практики постійного вдосконалення виробництва. Система кайдзен здійснюється на основі роботи кадзен-команд, котрі займаються рішенням виникаючих проблем, оцінкою поточних процесів та пошуком можливостей їх покращення, реалізацією та впровадженням нововведень, застосуванням інноваційних

процесів. Організація роботи кайдзен-команд будується по принципу петлі якості для оптимізації кожного елементу. Так, компанії, котрі застосовують технологію кайдзен та цикл Демінга зможуть забезпечити стабільне зростання якості продукції, процесів та системи управління (табл. 1) [1, с.40].

Розглянемо результат втілення цієї концепції на прикладі найбільш успішних японських компаній. Toyota починала своє існування, як невеликий завод, що виробляв ткацькі станки, а стала найбільшою автомобілебудівною компанією у всьому світі. Надійність автомобілів цієї фірми є прикладом для багатьох компаній.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика технології Кайдзен та західної системи менеджменту

Показник	Кайдзен	Західна система менеджменту
Орієнтація	Процес	Результат
Розвиток	Поступовий, помітний лише через певний час, введення інновацій	Скачкоподібний, лише за рахунок інновацій
Ресурси	Бережливе ставлення до ресурсів	Нераціональне використання ресурсів, відсутність оптимізації витрат при постійному прибутку
Стосунки в колективі	Робота в командах, обмін знаннями та досвідом	Конкуренція між працівниками та відділами
Перспектива	Довгострокова	Короткострокова

Саме завдяки безперервному вдосконаленню Toyota досягла такого успіху. Це спонукає персонал постійно вчитись та створює атмосферу, котра робить постійні зміни необхідним процесом. Окрім філософії кайдзену та циклу PDCA в компанії застосували теорію Демінга про те, що на кожному виробничому етапі процесу варто робити лише те, що потребує наступний. Це стало базою для концепції «якраз вчасно». Також важливою складовою успіху компанії стало ошадливе виробництво. На всіх стадіях виробництва потрібні лише ті складові та в тій кількості, котрі будуть використанні відразу. Внаслідок поєднання цих концепцій у виробництві прибуток Toyota стабільно зростає та компанії вдається утримувати лідерські позиції на світовому ринку [2, с. 56-60].

Canon займається виробництвом кіно- та фотокамер, копіювальних апаратів та офісних комп'ютерів. У виробничій системі компанія активно застосовує концепцію кайдзен. Вона полягає у створенні більш якісної продукції за нижчими цінами та прискоренні її поставок. Для цього компанія розробила три системи – забезпечення якості (QA), забезпечення виробництва (PA) і навчання персоналу (PT). Саме завдяки високій якості продукція компанії отримала світове визнання, тому Canon прагне його забезпечити на всіх стадіях розробки, виробництва і продажів. В рамках цього проекту

менеджерам запропоновано обміркувати понад 200 завдань для вдосконалення компанії. На деяких інших заводах співробітники мають півгодини, котрі вони присвячують роздумам про поліпшення в цеху [3].

Отже саме завдяки концепціям постійного поліпшення– циклу PDCA та кайдзену компанія є конкурентноспроможною та примножувати свій прибуток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мартинюк А. В. Застосування кайдзен, як технології непереривного впровадження інновацій. / А. В. Мартинюк// Центр наукового співробітництва «Інтерактив плюс». – 2016. – №2. – С.37-41

2. Лайкер Дж.. Дао Toyota: 14 принципів менеджмента ведучей компанії мира. / Дж. Лайкер. – М: Альпина бизнес букс, 2018. – 400 с.

3. Імаї Масаакі: ключ до успіху японських компаній – [Електронний ресурс]. — Режим- доступу: <https://staff.wikireading.ru/12848>

*Лісанов В.А. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Повод Т.М. - к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Відповідно до діючого законодавства, фондовий ринок (ринок цінних паперів) – це сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів). Учасниками фондового ринку є емітенти (у тому числі іноземні) або особи, що видали неемісійні цінні папери, інвестори в цінні папери, інституційні інвестори, професійні учасники фондового ринку, об'єднання професійних учасників фондового ринку (у тому числі саморегульованні організації професійних учасників фондового ринку) [1].

Основним завданням фондового ринку є забезпечення переливу капіталу від фінансово надлишкових секторів в економіці до тих сфер діяльності, де ці кошти найбільше потрібні. Тому саме, фондовий ринок - це ринок, на якому торгують цінними паперами. Реально ці папери практично нічого не варті, проте, їх цінність визначається активами (майном, коштовностями тощо), які стоять за цими паперами. Наприклад, загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-липні 2018 року, становив 30,83 млрд. грн., що менше на 47,4 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2017 року (78,4 млрд грн) [2].

Водночас, пропозиція цінних паперів в Україні не тільки не може задовольнити потенційний попит міжнародних портфельних інвесторів, а є недостатньою навіть для забезпечення зростаючого попиту з боку вітчизняних інвесторів. Від початку створення ринку цінних паперів в Україні гостро стоїть питання його ефективного функціонування. Нині фондовий ринок не виконує своєї основної функції – залучення інвестицій і перерозподіл капіталу [3].

Нинішня ситуація в Україні переконує у неможливості швидкого проведення необхідних макроекономічних перетворень та побудови конкурентоспроможної економіки, здатної прийняти виклик глобалізації.

Результати комплексної оцінки відповідності національної системи України вимогам міжнародних рекомендацій FATF показали, що загальний рівень відповідності становить 73% (зокрема: правова система – 83%; фінансова система – 68%; інституційна система – 78%; міжнародне співробітництво – 79%) [2].

Крім того, потребують вирішення наступні проблеми:

- правове забезпечення та механізми котирування цінних паперів, недостатня прозорість та малоліквідність ринку. Історично створення фондового ринку в Україні відбувалося за умов відсутності чіткої та логічної нормативно-законодавчої бази, а також невідповідності окремих елементів ринку міжнародним стандартам;

- безпосередня залежність українського фондового ринку від світового. Це засвідчує підвищення значень українських фондових індексів під час стрімкого росту світових індексів та сприятливих політичних та економічних новин, все це свідчить, що український фондовий ринок низьколіквідний.

- низький відсоток акцій, які перебувають в обігу. Внаслідок цього фондовий ринок України більш волатильний, ніж світові фондові ринки [3];

- недостатня розбудова інфраструктури фондового ринку, яка потребує організації обміну інформацією між організаційно оформленими ринками, оскільки такої організації нині немає, також, виникає необхідність запровадження електронного документообігу при укладанні та виконанні угод із цінними паперами, прийняття єдиних стандартів і сертифікації систем електронного цифрового підпису та шифрування даних;

- низький рівень капіталізації фондового ринку;

- складність організації та проведення первинних публічних розміщень фінансових інструментів на українському фондовому ринку, яка значно зменшує можливості доступу інвесторів до об'єктів інвестування [4];

- низький рівень гарантії повернення інвестицій для іноземних інвесторів через недосконалість валютного регулювання.

Подальший розвиток фондового ринку залежить від конкретних заходів держави у сфері розбудови фінансової системи. Розвиток фондового ринку виключно на основі саморегуляції ринкових відносин є неможливим.

Для формування ефективно функціонуючого вітчизняного ринку цінних паперів, здатного постачати національній економіці необхідні інвестиційні ресурси, потрібно виконати наступні дії:

- нормативну базу і регулювання фінансових послуг привести у відповідність зі світовими стандартами; підвищити стандарти корпоративного управління до рівня вимог Євросоюзу та очистити ринок від компаній, діяльність яких не відповідає вимогам чинного законодавства, підвищити рівень законодавчого захисту прав інвесторів та інших учасників ринку цінних паперів;

- посилити взаємозв'язок фондового ринку з реальним сектором економіки; створити ринкові сегменти, пов'язані із високотехнологічними секторами економіки, консультаційними та інформаційними центрами допомоги учасникам ринку фінансових інвестицій, що призведе до залучення у біржову торгівлю нових інституційних та індивідуальних інвесторів та сприятиме підвищенню капіталізації вітчизняних фондових бірж [5];

- підвищити вимоги до професійних учасників фондового ринку за рахунок активної і послідовної позиції ДКЦПФР щодо впровадження електронного документообігу та наскрізної автоматизації їх діяльності; переглянути вимоги бірж до фінансових показників, що обумовлюють допуск цінних паперів у лістинг; стимулювати первинне публічне розміщення цінних паперів [5].

Фондовий ринок є ключовим фактором мобілізації фінансово капітальних ресурсів у ринковій економіці, а також інструментом проведення інноваційної політики у державі [6]. Темпи розвитку фондового ринку, його якісні аспекти, а також розкриття його інвестиційного потенціалу залежать від конкретних заходів державної політики у сфері фінансового сектору.

Таким чином, подальший розвиток фондового ринку неможливий без реформування більшості його складових та усунення перешкод, що заважають його розвитку. Має бути переосмислена та суттєво підвищена роль фондового ринку у залученні інвестиційних ресурсів та спрямуванні їх на оновлення виробничого потенціалу, створення умов для становлення потужних інституційних інвесторів [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів : Закон України від 16.11.2017 № 2210-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-19> (дата звернення 21.10.2019).

2. Денисюк С. В. Фондовий ринок України : сучасний стан, недоліки та перспективи розвитку. *Стратегічні орієнтири «Фінансовий ринок 2018»*. 2018. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=3239> (дата звернення 22.10.2019).

3. Касьянова Н. В., Курбанов О. О. Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 262-265.

4. Кузьмінський В. З., Плетенецька С. М., Голюк В. Я. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2014. Вип. 37. С. 68-76.

5. Шаманська О. І., Слободиський С. М. Особливості розвитку ринку цінних паперів в Україні. *Ефективна економіка*. 2017. №2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5431> (дата звернення 23.10.2019).

6. Житар М. О. Стан та перспективи розвитку фондового ринку в умовах фінансової нестабільності економіки України. *Економіка і організація управління*. 2016. № 1 (21). С. 93-101.

Мазур Д.В. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Повод Т.М. - к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Біржова діяльність в Україні, незважаючи на позитивну динаміку багатьох показників, що її характеризують, все ще перебуває на стадії становлення. Обсяги біржової діяльності порівняно з іншими країнами є незначними [1].

Практично всі вітчизняні біржі не мають сучасної матеріально-технічної бази, електронних систем торгівлі та клірингу, малопотужні, середній розмір статутного капіталу кожної із них не перевищує 300 тис. грн, а сума щорічних надходжень ледь досягає 100 тис. грн, вони і надалі залишаються інвестиційно непривабливими, укомплектовані фахівцями, що недосконало володіють знаннями сучасних біржових технологій і надалі залишаються інвестиційно непривабливими, торгують лише спотовими та форвардними контрактами [2].

В інфраструктурі ринку сільськогосподарської продукції утворено біржовий товарний ринок агропромислової продукції та продовольства і, зокрема, біржовий ринок зерна, як товару найбільш пристосованого до умов торгівлі за біржовими правилами. Сьогодні через біржовий ринок здійснюється оптова торгівля товарами за стандартами та зразками. В продовж останніх років суб'єкти господарювання отримали право самостійної ініціативи щодо вибору виробництва товарного продукту та напрямів його використання. У сфері заготівлі й переробки сільськогосподарської продукції державна монополія значною мірою ліквідована, підприємства по закупівлі та переробці сільськогосподарської продукції здебільшого приватизовані й стали власністю окремих господарів чи окремих колективів. У сфері обміну й торгівлі сільськогосподарською продукцією створилася значна кількість посередницьких структур – трейдерів, 266 торгових домів, підприємств та

організацій сервісу, які стали займатися реалізацією сільськогосподарської продукції [3].

Відсутність наполегливості у впровадженні біржових механізмів ціноутворення, монополізація ринків продовольчих товарів створює умови для постійного виникнення інфляційних процесів, необґрунтованого підвищення споживчих цін і призводить до дестабілізації економіки у цілому.

Але за останні роки всі дії активних прихильників біржового товарного ринку не призвели до покращення його розвитку [2].

Подальшому розвитку біржової та позабіржової діяльності заважає цілий ряд проблем, основні з яких:

- незначні обсяги біржової діяльності, низька ліквідність та прибутковість біржової діяльності як такої. Негативними наслідками цього також є непрозорість ціноутворення, інформаційна закритість емітентів, як результат – неможливість адекватної оцінки реальної вартості підприємств інвесторами;

- права міноритарних акціонерів в Україні є швидше формальністю, ніж реально працюючим механізмом. Нemoжливiсть реально впливати на діяльність акціонерних компаній, відсутність гарантій з боку держави щодо захисту прав, небажання компаній виплачувати дивіденди створюють умови для обмеження доступу фізичних осіб до фондового ринку;

- нормативна база, що регулює біржову діяльність в Україні, все ще перебуває на стадії становлення. Значна кількість нормативних актів не відповідають міжнародним стандартам і потребують удосконалення та подальшого розвитку. Особливо це актуально з позиції прозорості ринку та організації вільного доступу до біржової інформації [1];

- інформація щодо біржової діяльності України є дуже обмеженою: з позиції актуальності, повноти, доступності. Є питання й щодо достовірності цієї інформації. Крім того, на ринку присутні дуже незначні обсяги біржової аналітики та іншого інформаційного фону;

- коливання біржових цін досить значні, сягаючи десятків відсотків протягом торгової сесії. Це обумовлює підвищену ризиковість операцій [1].

Стосовно функціонування біржового ринку продукції агропромислового комплексу, який найбільше потерпає від відсутності в країні чітко діючої системи ринкових взаємовідносин, то тут необхідно зробити наступні кроки:

- прийняти в новій редакції Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України», де кардинально змінити підходи до розбудови організованого аграрного ринку, підвищення ролі держави в цьому процесі, а головне передбачити фундаментальне реформування ринку сільськогосподарської продукції [2];

- реорганізувати та об'єднати державні структури, що працюють на агропродовольчому ринку в єдину структуру, головними функціями якої повинно стати виконання міждержавних торговельних угод з продажу агропродукції, активна торгова позиція на внутрішньому ринку, товарні та

фінансові інтервенції, фундаментальна робота по впровадженню форвардної закупівлі агропродукції через біржовий ринок;

- враховуючи позитивний досвід багатьох країн світу, де за активної участі держави створений високоефективний біржовий ринок, вважаємо за необхідне реорганізувати діючу Аграрну біржу, залучивши до її засновників провідних вітчизняних зернотрейдерів, керівників аграрних холдингів, інвесторів, одну із провідних бірж світу, інформаційні агентства, професійні об'єднання. При цьому, залишивши за державою (50 +1 акція) [2];

- забезпечити у короткий термін на реорганізованій Аграрній біржі функціонування єдиної національної торгової електронної системи та клірингово-розрахункового центру, що дасть можливість здійснювати біржову торгівлю одночасно в усіх регіонах країни за всіма видами біржових товарів та організувати товарні і фінансові інтервенції на цьому ринку.

Враховуючи національну важливість ринків зерна та олійних культур, для забезпечення їх стабільності функціонування необхідно розробити систему законодавчо-правових актів якими передбачити [2]:

- експорт зерна зарубіжними та вітчизняними зернотрейдерами дозволяється здійснювати лише за умов формування цін на організованому біржовому ринку;

- купівля і продаж товарного зерна, насіння олійних культур на внутрішньому ринку в обсязі понад 400 тонн здійснюється виключно через електронну платформу та клірингово-розрахунковий центр Аграрної біржі;

- а угоди купівлі-продажу товарного зерна, насіння олійних культур в обсязі понад 100 тонн, що не зареєстровані на біржі, встановлюється акциз [2];

- здійснювати першочергову фінансову підтримку (пільгове кредитування та ін.) лише тих виробників сільськогосподарської продукції, які здійснюють реалізацію її через біржовий ринок;

- преференції з відшкодування ПДВ мають лише ті суб'єкти ринку, що провели розрахунки своїх угод через клірингово-розрахункову систему Аграрної біржі [2];

- сільськогосподарські підприємства усіх форм власності, що спеціалізуються на виробництві зерна, олійних культур, мають право оподатковуватись єдиним податком IV групи за умови реалізації на біржовому ринку не менше 70 відсотків задекларованих обсягів виробництва цієї продукції [2].

Подальший розвиток біржової діяльності залежить від загальноекономічного стану держави та вмілого поєднання адміністративних і економічних важелів управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пластун О. Л. Проблеми біржової діяльності в Україні та варіанти їх вирішення. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України* : зб. наук. праць. 2013. Вип. 37. С. 134-139.

1. Солодкий М. О. Проблеми та напрями розвитку біржового товарного ринку в Україні. *Ефективна економіка*. 2017. №10. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5814>

2. Резник Н. П. Особливості функціонування та перспективи розвитку біржової діяльності в Україні. *Наукові праці МАУП*. 2016. Вип. 50. С. 115-118.

Мандзій А.О. – здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Воскресенська О.Є. - доцент
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Актуальність: Харчова промисловість – одна з найбільших та найважливіших галузей промисловості України. Від рівня її розвитку, стабільності функціонування залежить стан економіки та безпека держави, розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків, а також рівень життя населення. Доступність харчових продуктів, їх якість та екологічність впливають на рівень продовольчої безпеки держави, виступають індикаторами її соціальної стабільності [1, с. 193]. Динамічна та ефективна зростаюча харчова промисловість є пріоритетом в забезпеченні економічної безпеки держави, тому актуальним і необхідним є аналіз харчової промисловості, виявлення її проблем та визначення шляхів їх подолання з метою покращення подальшого розвитку галузі.

Роль галузі в повноцінному забезпеченні населення країни продовольчими товарами, тісний зв'язок з сільським господарством, участь у формуванні експортного потенціалу визначають її стратегічне значення. Ефективна, високопродуктивна, динамічно зростаюча харчова промисловість є пріоритетом у забезпеченні економічної безпеки держави і досягненні високої національної конкурентоздатності.

Кількість підприємств що задіяні в харчовій промисловості наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Підприємства харчової промисловості за 2011-2017 роки

Назва показника	Роки						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість підприємств тис.	6551	6559	5768	6407	5528	5502	5198
Підприємства, які одержали прибуток, %	60,3	59,5	61,7	62,9	62,4	72,3	68,6
Підприємства, які одержали збиток, %	39,7	40,5	38,3	37,1	37,6	27,7	31,4

Аналізуючи дані табл. 1, можна сказати що кількість підприємств в 2017 році значно зменшилось в порівняно з 2011 роком. Підприємства які одержали прибуток в 2017 році менше ніж в 2016 це пояснюється не стабільним економічним становищем країни. Підприємства які одержали збиток в 2017 році набагато менше ніж в минулих роках, але більше чим в 2016 році.

Існує низка чинників, що не дає поштовху до розвитку даної галузі. Впливовим фактором протягом 2013-2014 рр. стала нестабільна політична ситуація, що призвела до змін обсягу харчової продукції; недостатньої забезпеченості фінансовими ресурсами для оновлення устаткування та модернізації необоротних активів; скорочення споживчого попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках. У результаті для України виникла несприятлива ситуація, а саме втрата російського ринку. В 2015 році Україна експортувала на інші ринки всього 15 тис. т сиру, що порівняно з 2014 р. на 4,5 тис. т менше. Також зменшилися частка продажу молока, вона становила лише 68,7 млн. дол. США.

Щодо загальної характеристики обсягів експорту продукції зернових культур, то можемо спостерігати лише позитивні тенденції. Це спричинено тим, що поставка відбувається в усі країни світу. У табл. 2 наведені дані експорту та імпорту харчової промисловості України [3].

Таблиця 2

Експорт та імпорт харчової промисловості України, млн. дол.

Показники	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Експорт	7724	16135	16258	25922	29244	30783
Імпорт	3456	6435	10669	15642	24718	26942

Аналізуючи дані табл. 2 видно що загальний обсяг зовнішньої торгівлі товарами сільського господарства і харчової промисловості в 2017 році склав близько 25,2 млрд. дол. США. У харчовій промисловості спостерігається позитивне сальдо зовнішньої товарами, основним чинником якого є випередження зростання експорту над імпортом. Харчова промисловість України – один з найбільших реципієнтів інвестицій. Питома вага її в загальному обсязі іноземних інвестицій перевищує 11 %. Іноземні інвестори вже вклали кошти у розвиток тютюнової, пивоварної та кондитерської галузей.

Якщо аналізувати у цілому експорт харчової промисловості України, то торгівля агропродукцією з Азією у 2015 р. уже принесла Україні 7,5 млн. дол. США. У 2016 р. значно збільшилось постачання до Китаю такої продукції, як олія, зернові культури, вина, спирт, соки, кондитерські вироби, сири та йогурти. Обсяги поставки продукції також збільшилися до Туреччини та Ізраїлю і становили 762 млн. дол. США в 2016 р. Основними ринками збуту залишилися Таїланд, Малайзія, Індонезія та Філіппіни – експорт становив 741 млн. дол. США [4].

На загальнодержавному рівні харчова промисловість займає лідируюче місце за обсягами реалізованої харчової продукції в 2011-2017 рр. (рис. 1) [3].

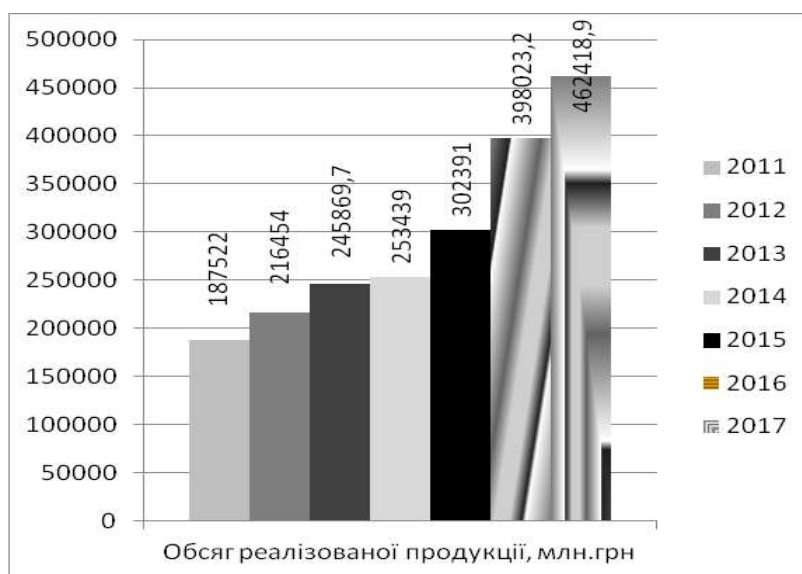


Рис.1 Динаміка обсягу реалізованої продукції харчової промисловості у 2011-2017 роках.

Зробивши аналіз рис.1 бачимо, за останні роки обсяг реалізованої харчової продукції має позитивну динаміку. У 2017 р. значення показника становить 462 418,9 млн. грн., що на 274 896,9 млн. грн. більше, ніж у 2012 р. (на 126,6% більше). Якщо порівнювати 2017 р. з попереднім періодом, то збільшення відбулося на 16, 2%.

Таким чином, харчова промисловість займає провідне місце серед інших галузей, що забезпечують економічну стабільність в країні. Уряду необхідно проаналізувати вищенаведені проблеми та вжити заходи, що спонукатимуть до розвитку і підвищення конкурентоспроможності галузі.

Висновок: Сьогодні харчова промисловість має позитивну тенденцію в обсягах виробництва та поставках продукції на іноземні ринки. За останні десять років агропромисловий сектор України зробив величезний крок уперед у своєму розвитку, відбувається зростання обсягів виробництва та реалізації харчової продукції.

Щороку Україна намагається розширити свої географічні кордони ринку збуту і має для цього можливості. Україна заявила про себе всьому світові як потужний гравець на глобальному ринку продовольства. Ми піднялися на найвищі щаблі в рейтингу найбільших експортерів соняшникової олії, ячменю, кукурудзи, пшениці, ріпаку. Крім того поступово відбувається процес імпортозаміщення ключових позицій зовнішньої торгівлі аграрною продукцією. Нинішня динаміка розвитку дає підстави прогнозувати виробництво до 100 млн. т зернових та олійних культур в Україні через десять років при умові збереження сприятливих умов для ведення агробізнесу.

Важливим є також те, що зміцнення сільського господарства є основною передумовою розвитку харчової промисловості, адже потужна сировинна база

відкриває шлях для переробки і створення продуктів з більшою доданою вартістю, створення нових робочих місць, зростанню експортних валютних надходжень та загальноекономічного добробуту.

І перехід від експорту зерна до експорту борошна та тваринницької продукції, від експорту насіння олійних до експорту олії та шроту – це лише питання часу. Це показує досвід і Канади в плані переробки канолі, і Казахстану – в експорті борошна, і Аргентини – в експорті соєвого шроту.

При цьому головною умовою переходу від виробництва і експорту сировини до виходу на міжнародний ринок з готовим продуктом є зважена державна політика, розумна лібералізація зовнішньо-торгівельних відносин, а також активне просування вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк О.П., Антонюк П.О. Аналіз структури експорту агропродовольчої продукції. Економіка харчової промисловості. 2014. № 3(23). С. 27-32.

2. Вудвуд В., Шуткевич Т. Проблеми виробництва харчової промисловості України в сучасних умовах господарювання. Молодий вчений. 2015. № 2(17). С. 17-20.

3. Держстат України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.10.2018)

4. Дейнеко Л.В. Стратегія розвитку харчової промисловості України та її регіонів на період до 2015 року: Монографія / Сичевський Л.В., Старшинська Л.В. За ред. проф. Л.В. Дейнеко. – К.: РВПС України НАН України, 2011. – 212 с

5. Блог на тему: Харчова промисловість України: стан та її готовність до майбутніх викликів. Володимир Макар. [Електронний ресурс].-Режим доступу: <https://latifundist.com/blog/read/79-harchova-promislovst-ukrani-stan-ta--gotovnst-do-majbutnh-vikliky>

Манюра Д.Я. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Петрова О.О. – к.е.н., доцент

Державний вищий навчальний заклад

Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Аграрний сектор є одним із найбільш пріоритетних та перспективних векторів розвитку економіки держави. Сільськогосподарський потенціал нашої держави має можливості бути підґрунтям для зміцнення економічної ситуації країни. Для раціоналізації використання ресурсного потенціалу аграрного сектору першочергово визначають пріоритетні напрями розвитку.

Для цього необхідно застосувати вже отриманий досвід ведення сільського господарства та статистичну систему показників виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції в країні [1]. Варто відзначити, що аграрний сектор має певні особливості, які залежать передусім від попиту та пропозиції на продукти харчування і рівня оборотного капіталу. Саме через це сільське господарство знаходиться в нерівних умовах господарювання відносно інших галузей господарювання. Така ситуація призводить до більшої збитковості аграрних підприємств як наслідок постійного підвищення цін на продукцію сільського господарства.

На процеси, які відбуваються у виробництві основної сільськогосподарської продукції, впливає сучасна аграрна структура. Структура сучасних сільськогосподарських підприємств в Україні свідчить, що більшість сільгоспідприємств має невелику площу землекористування. Так, 11 263 сільськогосподарські підприємства (24,7% загальної їх кількості) використовують від 20 до 50 га. Разом із тим, у 304 сільськогосподарських підприємствах (0,7% загальної їх кількості) використовувалося по 7 тис. га й більше сільгоспугідь. Ці підприємства у цілому використовували 24% загальної площі сільськогосподарських угідь. З одного боку, це сприяє підвищенню ефективності сільськогосподарської діяльності, а з іншого – такі землекористувачі найчастіше не зацікавлені в розвитку сільських територій.

Екстенсивне господарювання завдає значних збитків продуктивному потенціалу земельного фонду й значно знижує стійкість земель до деградаційних процесів. Деградація ґрунтів останнім часом є однією з найважливіших виробничо-екологічних проблем, без розв'язання якої неможливо буде забезпечувати високу еколого-економічну ефективність використання земель у майбутньому. Згідно з даними Держгеокадастру України, станом на 1 січня 2018 р. у складі еродованих земель налічуються 4,5 млн. га із середньо- та сильнозмитими ґрунтами, зокрема 68 тис. га повністю втратили гумусовий горизонт. Площа еродованих земель щорічно зростає на 80–100 тис. га. Найбільш еродованими є земельні угіддя Донецької (1 365,6 тис. га), Одеської (1 262,1 тис. га), Луганської (1 215,3 тис. га), Харківської (1 121,4 тис. га), Кіровоградської (1 029,1 тис. га) та Дніпропетровської (1 000,8 тис. га) областей. [2].

Аналіз тенденцій розвитку сільського господарства дає можливість визначити проблеми даної галузі, зокрема:

- збільшення посівних площ під вирощування культур, що виснажують ґрунти; відсутність інноваційних підходів до обробки ґрунту та вирощування сільгоспкультур;

- зосередження виробництва плодоовочевої продукції в господарствах населення, що не мають відповідних сховищ для її зберігання; відсутність інфраструктури реалізації такої продукції через плодо- та овочебази;

- загальне скорочення обсягів виробництва продукції тваринництва;

- зменшення частки виробництва високоякісного м'яса великої рогатої худоби та свинини, заміна його дешевшим і менш енергетично цінним м'ясом птиці, переважно курятини інтенсивної технології вирощування;
- низька конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках, невідповідність її міжнародним стандартам якості;
- низька ефективність підприємств; зношена та примітивна технологічна база;
- високі ціни на пальне, посівний матеріал, висока собівартість виробництва.

Шляхи вирішення проблеми лежать у площині вдосконалення інфраструктури аграрного ринку.

Пріоритет має надаватися розвитку біржової торгівлі, запровадженню фінансових та інших інструментів на ринках сільськогосподарської продукції (аграрні розписки, ф'ючерсні та форвардні контракти тощо), створенню прийнятної системи заготівлі, переробки і реалізації агропродукції, що виробляється особистими селянськими господарствами. Крім того, на часі створення ефективної системи моніторингу та інформаційно-аналітичного забезпечення аграрного ринку [3].

Від того, наскільки оперативно й ефективно вітчизняний аграрний сектор адаптується до нових умов господарювання, залежать його подальші перспективи зайняти гідне місце серед провідних виробників агропродовольчої продукції в світі.

Шляхи розвитку агропромислового сектору України передбачають збалансовані та взаємозв'язані структурні перебудови усіх його галузей, максимальне впровадження у виробництво найважливіших досягнень науково-технічного прогресу, світового досвіду, найбільш прогресивних форм економіки і організації виробництва на основі першочергового розв'язання актуальних проблем: реструктуризація підприємств та форм господарювання; розвиток кооперації; впровадження ринкових методів господарювання – менеджменту та маркетингу; державне регулювання аграрної економіки шляхом ефективнішого використання цінкових важелів, фінансово-кредитної і податкової систем; розвиток ринків сільськогосподарської продукції, матеріально-технічних ресурсів та послуг; інтенсифікація і диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кононенко Ж.А., Сокіл В.О. Пріоритетні напрями розвитку аграрного сектору економіки. *Економіка і суспільство*. Випуск № 10, 2017. С. 283-286
2. Дугієнко Н.О., Лева В.Е. Сучасні тенденції розвитку аграрного сектору України. *Економіка та управління національним господарством*. Випуск 25, 2019. С.99-107
3. Лупенко Ю.О. розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*. Випуск 2(4). Частина 2, 2015. С.30-34

Надточій І.В. - здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Огорь Г.М. – викладач
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОСИСТЕМИ В СФЕРІ ЦИФРОВОЇ МЕДИЦИНИ (DIGITAL HEALTH)

Інновації стрімко проникають в усі сфери життя, і сектор охорони здоров'я не є винятком. Цифрова медицина (digital health) є новою галуззю інновацій у сфері охорони здоров'я, що формує платформи, на яких цифрові технології докорінним чинним змінюють процес надання медичної допомоги та інтегрують нові технологічні рішення в повсякденне життя. Незважаючи на підвищений інтерес в науковій літературі до інноваційних екосистем та зокрема цифрових екосистем, сутність та значення інноваційної екосистеми цифрової медицини залишається недослідженими.

Ми використовуємо термін «інноваційна екосистема» для позначення взаємозв'язку між організаційних, політичних, економічних, екологічних та технологічних підсистем інновацій, завдяки яким середовище сприяє становленню бізнесу, забезпечує його підтримку та зростання. Інноваційна екосистема – це мережа відносин, які забезпечують створення цінностей кінцевим клієнтам, які також є частиною екосистеми.

В свою чергу, цифрову екосистему можна визначити як сукупність цифрових мереж, що складаються з взаємопов'язаних, взаємопідтримуючих і взаємозалежних учасників (зацікавлених сторін) та цифрових засобів комунікацій, розташованих в цифровому середовищі, які взаємодіють як функціональне ціле і пов'язані між собою через дії, інформаційні потоки та операції.

Цифрова медицина визначається як удосконалення способу надання медичної допомоги шляхом використання інформаційних і комунікаційних технологій для моніторингу та поліпшення благополуччя та здоров'я пацієнтів, а також для надання можливості пацієнтам керувати своїм здоров'ям та здоров'ям членів сім'ї (щодо яких вони здійснюють опіку чи піклування).

На основі опрацювання базових дефініцій «цифрова медицина», «інноваційна екосистема» та «цифрова екосистема», пропонуємо визначити інноваційну екосистему цифрової медицини як сукупність цифрових медичних мереж, що складаються з взаємопов'язаних, взаємопідтримуючих і взаємозалежних учасників (зацікавлених сторін) та цифрових засобів комунікацій, що знаходяться в цифровому медичному середовищі, використовують найкращі технології, які підтвердили свою успішність, та впроваджують ці технології за допомогою використання інформаційних і комунікаційних технологій для моніторингу та поліпшення благополуччя та

здоров'я пацієнтів, розширення участі пацієнтів в управлінні своїм здоров'ям та здоров'ям членів сім'ї (щодо яких вони здійснюють опуку чи піклування).

Слід відмітити, значний потенціал в розвитку цифрової медицини належить стартапам, оскільки вони мають зовсім іншу філософію, ніж великі компанії, що передбачає виявлення конкретних проблем і їх вирішення. Україна поки знаходиться на початковому етапі інформатизації системи охорони здоров'я – поступово впроваджуються медичні інформаційні системи (МІС), з'являються стартапи у сфері digital health, однак темпи цифрізації є повільними, що пов'язано, перш за все, з проблемою формування фінансових ресурсів. Поширеною практикою є фінансування стартапів за рахунок бізнес-ангелів і венчурних фондів, однак медичні проекти мають ряд особливостей. З точки зору інвестора є вигідним той проект, який вже в короткостроковій перспективі вийде на ринок (як правило 6-12 міс.), а через два-три роки може повністю окупитися. Розробка багатьох медичних інновацій (медична техніка, фармацевтичні товари тощо) передбачає обов'язкові випробування та сертифікацію, що обумовлює вихід на ринок товарів лише через 5-10 років. Тому стандартна схема інвестування стартапів (самофінансування/ бутстрепінг, бізнес-ангели та бізнес-акселератори, краудфандингові платформи) /в системі охорони здоров'я не працює.

Враховуючи зазначене, необхідним є формування інноваційної екосистеми стартапів у сфері охорони здоров'я. В цілому екосистема стартапів формується індивідуумами, стартапами на різних етапах реалізації і різними типами організацій в певному середовищі (фізичному чи віртуальному), що взаємодіють як система для створення та масштабування нових компаній-стартапів. Ці організації можуть бути розділені на такі категорії як університети, організації фінансування та підтримки (наприклад, інкубатори, акселератори, спільні робочі місця тощо), дослідницькі організації, постачальники товарів і послуг, великі корпорації, місцеві органи влади та урядові організації. Таким чином, складовими інноваційної екосистеми стартапів у сфері цифрової медицини є фармацевтична та біотехнологічна індустрія, медичні заклади, венчурні організації, фінансові установи, академічні заклади, органи влади, цифрові пристрої та безпосередньо споживачі (пацієнти).

Персоналізація є провідним трендом у розвитку сфери послуг, не є виключенням і цифрова медицина. Тому найближчим часом інноваційна екосистема охорони здоров'я повинна спрямовувати свою увагу на підтримку стартапів у сфері:

мобільного здоров'я (mHealth) – системи для дистанційного моніторингу здоров'я, фізіологічних станів та аналізу медичних показів;

штучного інтелекту – хоча штучний інтелект ще не широко застосовується в галузі охорони здоров'я, ця технологія істотно змінить спосіб лікування пацієнтів – алгоритми програмного забезпечення будуть

виконувати завдання, які зазвичай вимагають людського інтелекту, однак суттєво знижують ризик людських помилок;

Big Data (великих даних) – мають вирішальне значення для галузі охорони здоров'я, оскільки дозволяють точно визначити фактори ризику, поведінку пацієнтів, а також ранні ознаки захворювання або хвороби. Використовуючи цю технологію, превентивні заходи стають більш ефективними, оскільки вони створюють основу прогнозової аналітики, дозволяють створювати індивідуальні плани лікування;

робототехніки – застосування робототехніки в галузі охорони здоров'я варіюється від використання мікрооботів-імплантатів і роботів-асистентів під час операцій до «роботів телеприсутності», що звільняючи медичних працівників від рутинних справ для більш важливої роботи;

аксесуарів – використання засобів для носіння дає можливість здійснювати моніторинг пацієнтів у режимі реального часу. Використання даних, зібраних такими пристроями, дає можливість проаналізувати стан здоров'я пацієнта і навіть запропонувати відповідне лікування. Імплантовані датчики є ключовими для інтеграції технологій електронного здоров'я в життя людей;

3D-зображення, доповнена реальність, віртуальна реальність – ці технології радикально покращують сучасний стан навчання та лікування в галузі охорони здоров'я. Використання 3D- зображень, віртуальної та доповненої реальності в реальному середовищі призводить до більшої точності, в кінцевому підсумку мінімізує шанси на помилки;

3D друку – ця технологія вже має прорив у цьому секторі (протези, зубні імплантати вже успішно друкуються). Крім того, 3D друк дозволяє створювати персоналізовані таблетки, що дозволяє приймати лише одну замість декількох таблеток. Найбільш амбітною метою цієї технології є створення живих тканин і органів – мета, яка, як очікується, буде досягнута протягом наступних 20 років.

На завершення зазначимо, що Україна має значний потенціал у сфері розвитку цифрової медицини – питома вага ІТ-індустрії в українській економіці становить 4% ВВП з чисельністю працівників понад 150 тис. Крім того, у глобальному рейтингу стартап-екосистем від StartupBlink Україна займає 31-е місце з понад 100 країн (Київ – 34-е серед більше 1000 міст світу). В той же час рівень розвитку матеріально-технічної бази вітчизняної фармацевтичної та біотехнологічної інфраструктури (науково-дослідні установи, виробничі майданчики), тенденції фінансування медичних проектів за рахунок державних коштів, говорить про доцільність залучення міжнародних організацій та зарубіжних учасників до формування інноваційної екосистеми стартапів у сфері цифрової медицини.

СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Електронна комерція дає бізнесу неймовірні можливості заробити на хвилі попиту, що зростає, з боку споживачів, які цікавляться покупками в Інтернеті. Найпопулярніші категорії товарів, які найбільш популярні у світовій онлайн-торгівлі, – одяг і взуття, домашня електроніка та книги.

Перше місце серед бажаних способів оплати впевнено утримує такий метод, як використання банківської карти. У країнах СНД лідирує оплата готівкою при отриманні.

Більше 30% всіх онлайн-транзакцій здійснюються за допомогою мобільних пристроїв. І ця цифра продовжує зростати.

Топ каналів просування в e-commerce виглядає так: на першому місці – пошуковий маркетинг (SEO), другий рядок посідає контекстна і медійна реклама, а замикає трійку такий канал, як прайс - агрегатори.

До кінця 2019 року загальний обсяг продажів інтернет-магазинів у всьому світі, за прогнозами, повинен досягти позначки в 2 трильйони доларів США. Зростання, порівняно з 2017 роком, склало 6%.

Майже половина всіх продажів у сфері e-commerce, за підсумками 2017 року, припадає на Китай 47%. У грошовому вираженні це приблизно 900 мільярдів доларів. Таким чином, ця країна посяде перше місце в світі за рівнем продажів в інтернет-комерції, посунувши з цього місця США.

Другий за величиною регіональний ринок у сфері інтернет-торгівлі – Північна Америка. У цьому році обсяг продажів у США та інших країнах цього регіону прогнозується на рівні 423 мільярдів доларів, показавши зростання на 15,6%. До 2020 року загальний обсяг продажів в інтернет-торгівлі в світі має подвоїтися.

За прогнозами, азіатсько-тихоокеанський регіон залишатиметься найбільшим регіональним ринком у e-commerce, досягнувши, за різними оцінками, обороту від 2,5 до 2,7 трильйона доларів до 2020 року.

Одна з тенденцій ринку – розширення варіантів оплати. Багато власників провідних інтернет-магазинів використовують традиційні платіжні інструменти, проте попит на інноваційні методи оплати зростає. Крок на зустріч цьому попиту сприяє подальшій експансії онлайн-ритейлу, зокрема завдяки Apple Pay та іншим системам безконтактного проведення платежів.

До основних проблем, які, на думку аналітиків, здатні обмежити зростання ринку в майбутньому, відносять проблеми безпеки і конфіденційності.

Серед великих ніш найбільший середній чек – у ніші комп'ютерів, телевізорів і мультимедійних пристроїв, тут він становить 212 доларів США. Найменша середня сума покупки – в ніші квітів та подарунків. 64%

користувачів мобільних пристроїв воліють купувати через мобільні додатки. Приблизно 52% вважають, що браузері в цьому плані зручніші.

Лідер у сфері мобільних платежів – Apple Pay. За даними Eurostat, у Європейському Союзі на сегмент онлайн-торгівлі припадає понад 15% всіх роздрібних продажів у сегменті B2C.

Центр інтернет-торгівлі в Європі – Великобританія. Обсяг онлайн-продажів у сфері B2C тут втричі вищий, ніж на другому за величиною ринку континенту – Німеччини. Провідний майданчик тут – Amazon, на який припадає 54% всіх продажів. Середній вік онлайн-покупця в світі – 25 років. Шопінг – онлайн-активність, яка найшвидше зростає серед сучасних інтернет-користувачів.

Якщо говорити про кількість користувачів, які купують в інтернет-магазинах, щодо загальної кількості людей, що мають доступ до Інтернету, для Європи ця статистика виглядає так: 81,5% всіх онлайн-продажів у Європі припадає лише на три країни – Великобританію, Німеччину і Францію. Причому із року в рік за цим показником вони показують стабільне зростання:

За даними Twenga Solutions, 29% європейських ритейлерів використовують 2 або 3 канали для продажу своїх товарів, тоді як половина продавців привертають покупців за допомогою трьох і більше каналів. Багатоканальність стає вимушеним заходом для ефективного розвитку бізнесу.

Логістика й обслуговування покупців із регіонів залишаються слабким місцем навіть для інтернет-магазинів США. Але великі гравці це розуміють, і, наприклад, інтернет-холдинг Alibaba планує інвестувати сотні мільйонів доларів у сферу логістики та доставки послуг у сегменті обслуговування регіональних покупців.

Найбільший ринок електронної комерції, що розвивається, – Індія. І з урахуванням того, що проникнення Інтернету в країні зараз становить трохи більше 10%, обсяги онлайн-торгівлі в країні будуть продовжувати рости ще дуже довго.

Більшість покупців очікують отримати своє замовлення упродовж 2-3 днів, і тільки один із чотирьох готовий чекати до 6 робочих днів. Також усі респонденти, які брали участь в опитуваннях щодо електронної комерції у всьому світі, вважають легкість повернення придбання одним із найважливіших критеріїв якості роботи будь-якого інтернет-магазину.

Приблизно 73% жителів США із сільської місцевості, які проїжджають понад 15 км для здійснення щоденних покупок, тепер вважають за краще робити замовлення онлайн. Проте потреба в офлайн-магазинах залишається актуальною, але в тих випадках, коли покупку потрібно зробити в останню хвилину.

Немає жодних сумнівів, що ринок електронної комерції продовжить рости, адже навіть у країнах Заходу він показує позитивну динаміку, не кажучи вже про Східну Європу і країни, що розвиваються, в Азії. Ще більший потенціал чекає інтернет-магазини попереду, і, якщо ви замислюєтеся про

такий бізнес, наведені в цій статті цифри можуть вас по-справжньому надихнути.

Головний виклик для більшості гравців e-commerce в усьому світі – зростання вимог до технологічної складової інтернет-магазинів, необхідність мультиканального просування, забезпечення безпеки особистих і платіжних даних покупців.

Однак, як показує практика, ринок успішно знаходить рішення всіх тих проблем, які виникають у процесі його розвитку, і найбільш ефективні рішення досить швидко стають фактичними стандартами в галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ілляшенко С.М. Перспективи та основні проблеми розвитку інтернет-торгівлі в Україні / С.М. Ілляшенко, Т.Є. Іванова // Mechanism of Economic Regulation. – 2014. – № 3. – С. 72–81.

2. Осацька Ю.Є. Міжнародна торгівля: сучасний стан та перспективи розвитку / Ю.Є. Осацька, О.М. Зінченко // Молодий вчений. – 2016. – № 12 (39). – С. 814–816.

3. Сазонець О.М. Розвиток міжнародної торгівлі за допомогою інформаційних послуг / О.М. Сазонець // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 51–57.

*Огорь М.О. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Надточій І.І. – к.е.н., доцент
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМ

Посилення тенденцій щодо впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в усіх сферах діяльності людства передбачає зміну усталених парадигм. Автоматизація, роботизація та цифровізація багатьох суспільних процесів сприяють поширенню Четвертої промислової революції та цифрової економіки на глобальному рівні. Становлення цифрової економіки стає перевагою не лише розвинених країн, а й тих, що розвиваються, в тому числі й за рахунок наявності власного інтелектуального капіталу, удосконалення технологічної інфраструктури та стимулювання залучення фінансових та інвестиційних ресурсів. За таких умов стартапи набувають ролі індикаторів інноваційного розвитку країни, адже відсутність відповідної екосистеми для їх зростання унеможливорює активізацію діяльності їх розробників саме на території країни, змушуючи їх займатись пошуком більш сприятливих умов для реалізації інноваційної ідеї.

За оцінками StartupBlink у 2019 році Україна потрапила до рейтингу країн з найкращими стартап-екосистемами та посіла в ньому 31 місце, покращивши власний результат 2017 року на 4 позиції. Місто Київ є лідером в Україні за кількістю стартапів, де за статистичними даними 2019 року базується 321 стартап, у рейтингу міст з найкращими стартап-екосистемами воно посідає 34 місце, піднявшись на 29 позицій за два роки [1]. Ці дані свідчать про істотні зрушення у напрямку покращення інноваційної інфраструктури для розвитку стартапів та формування цілісних екосистем, ключовим призначенням яких є сприяння та всебічна підтримка стартапів на всіх етапах їх існування: від зародження інноваційної ідеї до масштабування бізнесу або публічного розміщення акцій.

Проте, спостерігаються значні диспропорції в розподілі кількості стартапів в різних регіонах України. Так, Одеса, що посідає другу сходинку в Україні за кількістю стартапів (тут їх налічується 15) займає 235 позицію у глобальному рейтингу, Львів – на 3-му місці (11 стартапів та 299 позиція у глобальному рейтингу) [1]. Решта вітчизняних міст, що потрапили до рейтингу, серед яких Харків, Дніпропетровськ, Тернопіль, Донецьк та Бориспіль, мають незначну кількість зареєстрованих проєктів. Основною причиною таких територіальних диспропорцій в кількості стартапів є рівень розвитку регіональної інноваційної інфраструктури. Наявність та доступ до інфраструктури, що інтегрує освітні установи, бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, інвесторів, венчурні фонди, бізнес-янголів та інші установи й організації, у значній мірі визначає успішну реалізацію стартапу. Розвиток регіональних стартап-екосистем сприятиме підтриманню талановитих людей з усієї країни, спроможних не лише генерувати інноваційні ідеї, а й реалізовувати їх та просувати на ринок у вигляді продуктів або послуг.

Формування регіональних стартап-екосистем істотно залежить від місцевої влади. Вітчизняна реформа децентралізації надала їй значний обсяг повноважень та ресурсів, зокрема фінансових, для розв'язання нагальних проблем та сприяння розвитку регіонів. Забезпечення умов реалізації інтелектуального капіталу регіону (підтримка талановитої молоді та студентів), формування відповідної інноваційної інфраструктури (об'єднання усіх установ та організацій, що спроможні забезпечити розроблення та реалізацію інноваційної ідеї у єдину екосистему) та створення умов для залучення зовнішніх інвесторів у найкращі проєкти повинні стати пріоритетними напрямками високотехнологічного розвитку регіонів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Startup Blink Ecosystem Ranking Report 2019.
URL:<https://www.startupblink.com/startups/kiev+ukraine>

Олійник Н.М. – к.т.н., доцент
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон
Макаренко С.М.- к.е.н.
Херсонський державний університет, м. Херсон
Лашкевич В.О.
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон

СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ХЕРСОНЩИНИ

У сучасному світі сільське господарство розглядається як один із основних факторів економічного і, передусім, соціального розвитку. За оцінками світового банку, зростання ВВП, обумовлене сільським господарством, щонайменше удвічі ефективніше сприяє скороченню бідності, ніж зростання ВВП, що отримане за рахунок інших галузей. Виробництво сільськогосподарської продукції є джерелом доходів понад 60 % працездатного сільського населення [1, с. 144].

Херсонщина має значний потенціал розвитку сільськогосподарського виробництва, великі площі сільськогосподарських угідь з родючими землями (1968,4 тис. га, зокрема 1770 тис. га – ріллі). Тому Херсонська область – важливий регіон по вирощуванню якісного продовольчого зерна озимої пшениці, кукурудзи, рису, соняшнику, помідорів та кавунів.

Для дослідження ефективності використання земельних ресурсів, необхідно проаналізувати урожайність основних видів сільськогосподарських культур Херсонщини (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка урожайності сільськогосподарських культур Херсонщини

Рік	Урожайність сільськогосподарських культур, ц з 1 га зібраної площі				
	культури зернові та зернобобові	соняшник	картопля	культури овочеві	культури плодові та ягідні
2008	32,9	11,1	102,4	165,8	54,5
2009	23,9	6,7	102,2	221,4	54,0
2010	22,1	12,3	103,5	193,9	74,5
2011	32,4	12,9	109,7	239,8	106,9
2012	18,2	8,3	106,9	287,6	101,1
2013	22,2	12,1	100,1	272,1	103,5
2014	28,3	8,7	112,4	288,8	96,6
2015	33,6	16,2	121,4	301,4	85,2
2016	34,1	16,0	117,9	313,2	76,1
2017	34,5	14,0	110,4	304,4	78,7
2018	31,9	16,2	118,7	316,2	87,8

Джерело: складено авторами на основі даних [2]

Як видно з табл. 1, протягом періоду 2008-2018 рр. на Херсонщині найменший рівень урожайності зернових та зернобобових культур спостерігається в 2012 р. (18,2 ц з 1 га площі збирання), соняшника – в 2009 р. (6,7 ц з 1 га площі збирання), картоплі – в 2013 р. (100,1 ц з 1 га площі збирання), овочевих культур – в 2008 р. (165,8 ц з 1 га площі збирання), плодкових та ягідних культур – в 2009 р. (54,0 ц з 1 га площі збирання). Найбільший рівень урожайності зернових та зернобобових культур спостерігається в 2017 р. (34,5 ц з 1 га площі збирання), соняшника – в 2015 р. та 2018 р. (по 16,2 ц з 1 га площі збирання), картоплі – в 2015 р. (121,4 ц з 1 га площі збирання), овочевих культур – в 2018 р. (316,2 ц з 1 га площі збирання), плодкових та ягідних культур – в 2011 р. (106,9 ц з 1 га площі збирання).

Порівняння урожайності основних видів сільськогосподарських культур у цілому по Україні та в Херсонській області в 2018 р. наведено на рис. 1.

Урожайність, ц з 1 га
зібраної площі



Рис. 1. Порівняння урожайності основних видів сільськогосподарських культур у цілому по Україні та в Херсонській області в 2018 р.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [2-3]

Як видно з рис. 1, на Херсонщині урожайність овочевих культур перевищує середню урожайність по Україні. Проте урожайність всіх інших сільськогосподарських культур Херсонщини нижче за середню урожайність по Україні.

Прогноз урожайності до 2024 р. на прикладі зернових та зернобобових культур виконано на рис. 2 шляхом побудови лінії тренду урожайності культур та визначення нижчої та верхньої довірчих границь.

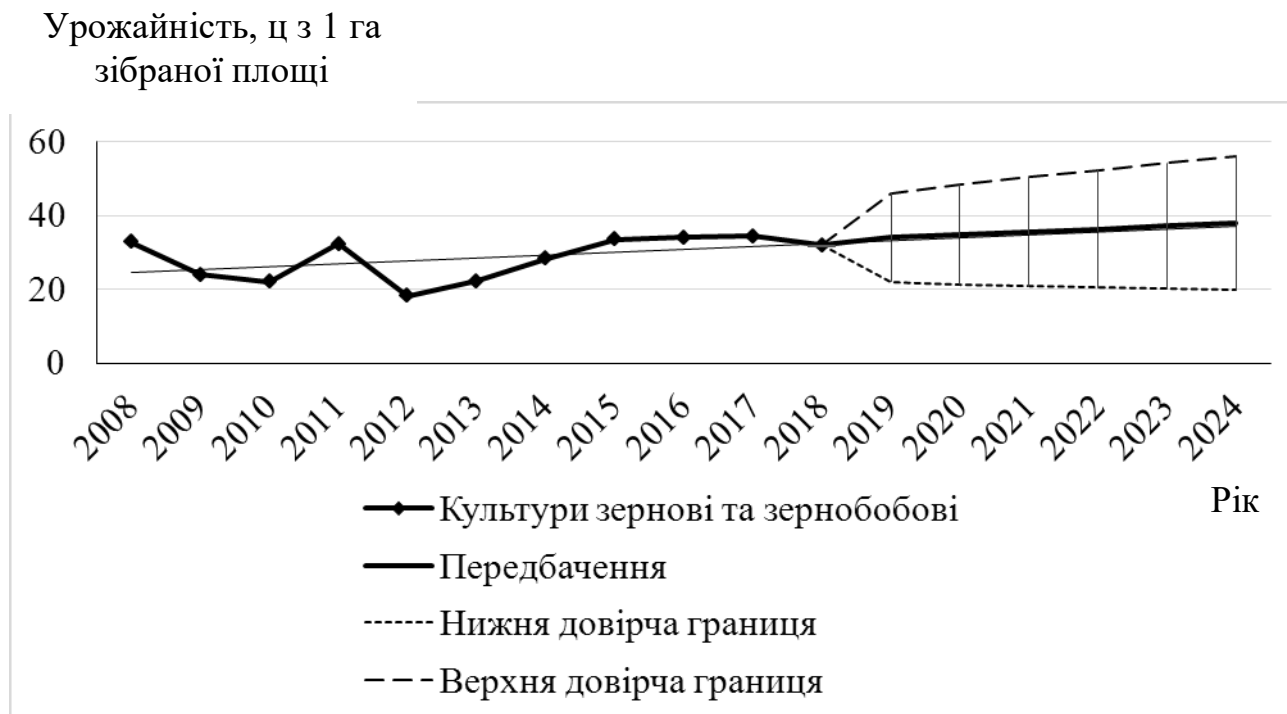


Рис. 2. Прогноз урожайності зернових та зернобобових культур на Херсонщині

Проведені розрахунки свідчать, що за умови збереження існуючої тенденції в зміні урожайності зернових та зернобобових культур на Херсонщині за оптимістичним сценарієм рівень урожайності цієї сільськогосподарської культури в 2024 р. може скласти 56,0 ц з 1 га зібраної площі, а за песимістичним сценарієм – 19,8 ц з 1 га зібраної площі.

Одним із шляхів підвищення урожайності сільськогосподарських культур є технічне переоснащення аграрних підприємств. Більшість українських аграрних підприємств використовують в своїй діяльності застарілу техніку, на якій виробники не мають змоги своєчасно виконувати польові роботи [4, с. 90]. При правильній обраній інвестиційній політиці з боку державних і місцевих органів влади частка інвестицій у сільське господарство Херсонщини за прогнозними розрахунками може зрости до 30 %, що забезпечить технічне переоснащення аграрних підприємств та стійкий розвиток галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Олійник Н.М. Ринкові перспективи розвитку агропромислового комплексу Південного регіону України. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 2 (44). С. 144-148.
2. Головне управління статистики у Херсонській області. URL: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 01.04.2019).

3. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 28.03.2019).

4. Бегун Т.Ю., Олійник Н.М. Організаційно-економічне забезпечення технічного переоснащення аграрних підприємств України. *Приазовський економічний вісник: Електронний науковий журнал*. 2018. № 6 (11). С. 86-91.

*Омельченко Д.С. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Петрова О.О. – к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Ефективне функціонування сільгосптоваровиробників неможливе без організації системи ефективного збуту виробленої ними продукції. Однак, на сучасному етапі аграрії стикаються з великою кількістю проблем, пов'язаних з організацією каналів збуту продукції, вибором форм організації збуту, розвитком тіньового ринку та ін. Однак, успішній діяльності вітчизняних аграріїв на ринку перешкоджає ряд важливих проблем [1]:

- окремі складові інфраструктури аграрного ринку за об'єктивних і суб'єктивних причин не в повній мірі використовуються аграріями. Причинами цього є замалі обсяги продукції, що виробляється; недостатність часу та брак коштів на те, щоб займатись пошуком інформації щодо використання елементів інфраструктури аграрного ринку реалізації виробленої продукції; мала поінформованість щодо можливостей взаємодії з ними; немає конкурентного середовища відповідних послуг;

- відсутність приміщень для зберігання виробленої аграрної продукції та власних переробних підприємств зумовлюють використовувати аграріїв послуги посередників, які користуються станом їхньої безвихідності і закупають в них товар за не зовсім вигідними для сільськогосподарських товаровиробників цінами;

- український аграрний ринок, як і ринки в багатьох пострадянських країнах, знаходиться під недосконалим впливом держави, характеризується лібералізацією цін, недостатнім рівнем підтримки виробників сільськогосподарської продукції за рахунок бюджетного фінансування;

- кількість ланок із купівлі сільськогосподарської продукції вказує на чисельність осередків прибутку сільськогосподарської продукції: основними каналами збуту сільськогосподарської продукції є посередники, які її закупають за низькими цінами, що зменшує можливості виробників у формуванні доходів;

- пануюча схема торгівлі приносить сільськогосподарському товаровиробникові невеликі прибутки або просто покриття збитків чи, взагалі, збитки. Він продає вирощену продукцію, в основному, за оптовими закупівельними цінами і оминає найвищу торгівельну надбавку, яка наявна при роздрібній ціні. А це понад 50% втраченого прибутку. Наприклад, сільськогосподарські товаровиробники продають переробним підприємствам молоко за ціною 1,5-2,5 грн., а роздрібна споживча ціна складає 4-8 грн., що суперечить вимогам чинного законодавства;

- розвитку набувають тіньовий ринок, нелегальне ввезення імпортової продукції сільськогосподарського виробництва;

- сільськогосподарське виробництво характеризується досить тривалими виробничими циклами фактично в усіх галузях. Це ускладнює планування результатів виробничо-комерційної діяльності та суттєво відбивається на фінансовій результативності вітчизняного агробізнесу в умовах нестабільного ринкового середовища.

Розвивають тему розвитку збуту сільськогосподарської продукції вітчизняні науковці: В. Андрійчук, О. Гудзинський, А. Даниленко, О. Єраркін, С. Кваша, Д. Крисанов, Л. Михайлова, Л. Молдаван, Т. Осташко, П. Саблук, М. Солодкий, О. Шпичак та інші вчені. Актуальність і практична значимість розв'язання цієї проблеми вимагають подальших досліджень в цьому напрямі.

Збутова діяльність суб'єктів господарювання, організована з урахуванням економічних принципів, сприяє збалансованості ринкових структур, подоланню суперечностей і конфліктів між ними. Принципи обміну формують основу, розкривають сутність і визначають перспективи ринкових відносин, при врахуванні та використанні яких створюється сукупність необхідних і достатніх умов й передумов для формування та функціонування ефективною системи збутової діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Безпосередньо для аграрної сфери система збуту — це впорядкована сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів (товаровиробники продукції, закупівельні організації, складське господарство, переробні підприємства, підприємства оптової і роздрібною торгівлі та громадського харчування), задіяних у процесі товароруху продукції до кінцевого споживача, метою якої є задоволення платоспроможного попиту кінцевого споживача та забезпечення взаємовигідних відносин між учасниками процесу просування продукції [2].

Нині склалася суперечлива ситуація: з одного боку, сільськогосподарські та інші товаровиробники одержали можливість самостійно здійснювати виробничо-збутову діяльність, з другого — економічний механізм і лібералізація ринку призвели до порушення економічних відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками та іншими суб'єктами агропродовольчого ринку [3, с.67].

Збутова діяльність аграрних підприємств потребує своєчасної адаптації системи збуту до змін конкурентного середовища. Під час вибору каналу збуту витрати на реалізацію доцільно аналізувати в розрізі витрат на транспортування, торгове обслуговування, стимулювання збуту, зберігання. Однак сільськогосподарські підприємства такий аналіз практично не проводять.

Особливості сільськогосподарської продукції ставлять спеціальні вимоги до каналів розподілу, а саме: проведення ретельного дослідження ринку, формування розвиненого складського господарства та побудова оптимальної логістичної системи. Узагальнюючи численні наукові підходи, що стосуються управління маркетинговою діяльністю, вважаємо, що маркетинг є конкретною функцією менеджменту і спрямований на підвищення ефективності збуту. Відсутність служби маркетингу чи наявності досвідчених маркетологів в сільськогосподарських підприємствах призводить до того, що організацією збуту, пошуком нових споживачів та каналів розподілу продукції, як правило, займається безпосередньо сам керівник господарства чи ці обов'язки покладаються додатково до основних обов'язків головних спеціалістів, що не приносить очікуваного результату.

У структурі каналів збуту сільськогосподарської продукції одним із нових елементів просування продукції є оптові продовольчі ринки (в т.ч. фермерські), що покликані забезпечити динамічну рівновагу попиту і пропозиції, активізацію ринкових механізмів оптової торгівлі, стимулювання процесу кооперації та консолідації товаровиробників (фермерів), створення доцільної системи збуту агропродукції, формуванню вільного ціноутворення тощо. Така форма збуту сприятиме розв'язанню проблеми відповідності стандартів та сертифікації якості продукції до світових норм. Також вважаємо, що оптові (фермерські) ринки носять особливий характер організації збуту продукції, оскільки з їх допомогою формується механізм ціноутворення, а це є своєрідним орієнтиром, базовою моделлю, за допомогою якої визначатимуться прогностичні ціни на сільськогосподарську продукцію у майбутньому.

Також у підвищенні ефективності збутової політики сільськогосподарських підприємств важливу роль відіграють заготівельно-збутові кооперативи, товарні біржі, продажі за допомогою Інтернет, віртуальні аграрні ринки та Інтернет-майданчики для укладання угод купівлі-продажу сільськогосподарської продукції, спільна збутова діяльність на засадах аутсорсингу. Запровадження елементів маркетингу у систему збутової логістики сільськогосподарських підприємств та використання сучасних форм каналів збуту продукції, сприятиме збільшенню обсягів реалізації, а отже і прибутку.

Таким чином, успішний розвиток комерційної діяльності фермерів зі збуту сільськогосподарської продукції нині вимагає нових маркетингових стратегій. Бенчмаркінг як новітній сучасний апарат конкурентоспроможної боротьби і метод управління аграрним бізнесом дозволить фермерським

господарствам удосконалювати канали збуту сільськогосподарської продукції, взаємодіючи з іншими суб'єктами ринку, виявляючи орієнтири і цілеспрямовано впроваджуючи їх у свою діяльність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мельничук О.І., Долинська О.О. Проблеми збутової діяльності сільськогосподарських підприємств. *Одеська національна академія харчових технологій. Наукові праці*. Вип. 46. Т.1., 2017. С. 258-260
2. Гусаков В.Г. Основные объективные законы, закономерности и принципы рыночной экономики. Минск: Центр аграрной экономики Ин-та экономики НАН Беларуси, 2006. 59 с.
3. Варченко О.М., Свиноус І.В., Микитюк Д.М. Методологічні підходи до оцінки збуту продукції сільськогосподарськими товаровиробниками. *Вісник аграрної науки*. №8, 2013. С. 66-69.

Оріхівська Н.О. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: *Ломоносова О.Е.* – к.е.н., доцент
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна

ДЕЯКІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РЕСУРСУ

У сучасній економіці актуалізується проблематика залучених ресурсів як важливої складової ресурсної бази банків та формування інноваційного ресурсу [1, 2]. Відповідно варто визначити класифікацію депозитів за різними ознаками з урахуванням цілей та завдань, які при цьому ставляться. Так, одні з ознак пройшли певну апробацію практикою і стали класичними, а інші – виникли у процесі розвитку і вдосконалення банківської практики. Зауважимо, що за незначних змін умов уже відомих, класичних видів депозитів з'являються нові їх види, які повніше враховують потреби вкладників. У квітні 2019 року Кредит-Рейтингом були підтверджені рейтинги надійності банківських депозитів 10 банківських установ. Із числа публічних рейтингів оцінку 5 (найвища надійність) мають 6 банківських установ («АЛЬТБАНК», «МТБ БАНК», «ПРЕУС БАНК МКБ», «ПУМБ», «ТАСКОМБАНК», «УНІВЕРСАЛ БАНК»), 2 банки мають рейтинг 4 (висока надійність) («БАНК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ», «ПІВДЕННИЙ») [3]. В умовах ринкових трансформацій кредитні установи, мобілізуючи вільні грошові кошти одних суб'єктів економіки та передаючи їх в різні способи іншим суб'єктам, завжди переслідують головну мету своєї діяльності-одержання прибутку. Банки підвищують і знижують ставки залежно від потреби додаткових депозитів. Крім того, якщо прибутковість ОВДП буде знижуватися, то знизяться і депозитні ставки. Фінансові

експерти вважають, що немає прямої кореляції між дисконтною ставкою та відсотками по депозитах, оскільки банківські установи приймають рішення по депозитах з урахуванням впливу економічних процесів [4]. Зауважимо, що якщо на 2% дисконтна ставка знизиться до 15,5-16%, то відповідно на 1% можливе зниження депозитних і кредитних ставок. Проте це буде залежати як від дисконтної ставки, так і від загального стану економіки України.

При формуванні інноваційного ресурсу та можливостей капіталізації нарахованих процентів виокремлюють депозити з простими і складними процентами. Найбільш поширеними і традиційними є депозит, за якими нараховуються прості проценти, хоча банки, залежно від ситуації на грошовому ринку, здійснюють нарахування і виплату вкладникам складних процентів. Розрізняють депозити з виплатою процентів залежно від періодичності: за період, тобто через певний час після залучення банками коштів; авансом, тобто водночас із внесенням коштів на вклад; за запитом, тобто у зв'язку із закриттям вкладного рахунка. Виплату процентів наперед (авансом) банки пропонують клієнтам з метою компенсації втрат від інфляції. Проте такі депозити не користуються особливою популярністю. Це пов'язано зокрема з таким: по-перше, вкладник у якого є більш-менш стабільний дохід, забирати відсотки авансом та витратити на свої потреби ні до чого. В цьому випадку банку вигідно пропонувати авансові депозити знаючи, що відсотки залишаться в банку. По-друге, якщо порахувати ефективну процентну ставку для такого депозита, то в ряді випадків вона буде такою ж (а іноді і меншою), як і для будь-якого іншого строкового депозита з виплатою відсотків щомісяця або в кінці строка. По-третє, якщо клієнту потрібні гроші тепер, то навіщо йому їх класти в банк на строковий депозит.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності: монографія / О. В. Дзюблюк, В. В. Корнєєв, В. І. Міщенко та ін. ; за ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : ФОП Осадца Ю.В., 2017. – 298 с.

2. Шульц Е. П. Особливості сучасної депозитної політики банків / Е. П. Шульц // Банківська справа. – 2015. – № 3. – С. 93–97.

3. Кредит-Рейтинг обновиł рейтинги надєжности банковских депозитов. 25.04.2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://banker.ua/deposits/articles/2019/04/25/1180486978/kredit-rejting-obnovil-rejtingi-nadezhnosti-bankovskikh-depozitov/>

4. Как решение НБУ об учетной ставке отразится на процентах по депозитам – мнение экспертов. 26.04.2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://banker.ua/deposits/articles/2019/04/26/1180486998>

*Перевенко Ю.В.- здобувачвиої освіти другого (магістерського) рівня
Науковий керівник: Карнаушенко А.С.- к.е.н., асистент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет». м. Херсон*

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ У ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ УКРАЇНИ

У період глобалізації та активного росту ринкових відносин, торгівля стає одним з найважливіших секторів економіки, який відноситься до найбільш прогресивних видів діяльності суб'єктів підприємництва, що стосуються майже всіх верств населення. Роздрібна торгівля відіграє важливу роль в економіці держави, оскільки торкається ключових бізнес-процесів, які пов'язані з продажем товарів (робіт, послуг) та доведення їх до кінцевого споживача.

Будучи джерелом надходження грошових коштів, торгівля формує основи стабільності держави, адже вона являється важливою бюджетоутворювальною складовою, яка здійснює великий вклад в розвиток окремих районів країни.

Визначення пріоритетних напрямів удосконалення товарообігу в Україні в сучасних умовах приведе до покращення товарообороту. Роздрібна торгівля – це підприємницька діяльність, у таких сферах, як продаж та обмін товарів і послуг кінцевим споживачам для користування ними у різних сферах. Це є найнеобхіднішою ланкою системи розподілу товарів.

В умовах пожвавлення ринкової економіки, усі підприємства, що пов'язані з товарообігом, повинні реалізовувати свої товари та продукцію, для отримання прибутку та коштів на розвиток самих підприємств. Усі товари та товарні запаси, які знаходяться на складах, необхідні для забезпечення безперебійної роботи підприємств, пов'язаних з оптовою та роздрібною торгівлею, та для повного задоволення попиту покупців. При цьому необхідно зазначити, що обертаються не власне товари, а вкладені в них грошові кошти [2].

Основним завданням є врегулювання на законодавчому рівні таких питань як взаємодія між органами державної влади та органами місцевого самоврядування для пожвавлення процесу реалізації державної політики у торгівельній сфері.

За оцінкою фахівців, найкращою для подальшого розвитку вітчизняної законодавчої бази з технічного регулювання є практика ЄС. Цьому сприяють два найважливіші чинники. По-перше, українська економіка зараз знаходиться на стадії реформування і не може бути різко лібералізована. По-друге, розвиток економіки країн ЄС не виключає участі держави в регулюванні ринку. Найбільшим ударом по роздрібній торгівлі була девальвація національної валюти. Така ситуація значно вплинула на зниження ділової активності імпортерів, оскільки ціни на їх товари в

гривневою еквіваленті підвищилась. Підприємці зараз мають обирати: або зменшувати власну націнку, або торгувати за неконкурентоздатною ціною [3].

Роздрібна торговельна мережа має важливе значення у будь-якій економічній моделі. Економічне значення полягає в раціональній організації завершального етапу кожного окремого циклу суспільного виробництва, забезпеченні швидкого і стабільного доведення товарів до споживачів, здійсненні мобільного кругообігу грошових коштів. Соціальне значення не обмежується скороченням часу, зусиль і коштів, що затрачають споживачі на пошук і придбання товарів і послуг. Мережа роздрібної торгівлі забезпечує роботою велику частку зайнятості населення, джерелом доходу та створення доданої вартості країни. Це її завдання особливо актуальне в умовах економічної кризи, при зруйнованій промисловості.

Одним із основних напрямків розвитку галузі стає пропозиція комфорту, тобто обслуговування, зручності, зрозумілості та чіткості, а також, передусім, задоволення під час придбання товару. Тому прогнозують активний розвиток формату самообслуговування – насамперед супермаркетів і гіпермаркетів, а також дисконтних магазинів, які працюють у форматі самообслуговування і зорієнтовано на споживачів із низькою купівельною спроможністю, що становлять основну частку населення країни. Дисконти також приваблять покупців із вищим рівнем доходів, яким подобається формат самообслуговування (за умови відсутності супермаркетів у районі їхнього проживання) та вигідного співвідношення ціни та якості.

Лідером за темпами розвитку торговельних мереж в Україні виступає м. Київ, що обумовлено вищим, порівняно з рештою України, рівнем доходів мешканців столиці. Більша частина мереж міста належить національним операторам (корпорація «Fozzy Group» та «Фуршет»). Найбільш відвідуваними є супермаркети «Сільпо», «Фуршет», «Велика кишеня» «АТБ-Маркет». Мережа торгових об'єктів корпорації «Fozzy Group» у Києві складається з 28 супермаркетів «Сільпо», 22 дискаунтерів «Фора», 2-х гіпермаркетів «Фоззі». «Велика кишеня» налічує більше 10 об'єктів у столиці. Крім вітчизняних ритейлерів, активно розвивають свої мережі й великі міжнародні компанії. Іноземні торговельні компанії представлені «Metro», «Рамсторг», «Перехресток» та ін.

У Південному регіоні продуктивний ритейл найкраще розвинений у Одеській області. Головними гравцями на ринку роздрібної торгівлі в Південному регіоні України є: «АТБ - Маркет», «Metro», «Сільпо», «Фуршет», «Таврія - В».

Одним із основних факторів, який гальмує вихід на ринок міжнародних підприємств роздрібної торгівлі і розвиток вітчизняних, є дефіцит якісних вільних площ. У Києві показник вакантності коливається в межах 1-3%. У найближчому майбутньому ситуація дещо покращиться, так як в країні зростає будівництво нових торговельних центрів. Прогнозуючи перспективи розвитку торгівлі в найближчому майбутньому і враховуючи те, що Україна відстає від провідних країн світу як за насиченістю торговими площами

роздрібної торгівлі, так і за товарообігом на душу населення, можна припустити, що Україна має досить високий потенціал для розвитку торгівлі.

Попит на продукцію підприємств торгівлі виступає драйвером модернізації як самого підприємства, так і його постачальників і споживачів. Саме тому підприємства торгівлі можуть виступати в ролі розповсюдників нетехнологічних нововведень, примушуючи своїх постачальників до інновацій. Вплив торгівлі на виробництво проявляється саме в тому, що підприємство торгівлі звільняє виробника від ризику в пошуку збуту, полегшує йому можливість зосередитися на процесі виробництва відомих товарів, вдосконалюючи і розширюючи їх.

Вплив торгівлі на споживання виражається і в тому, що споживач отримує можливість використовувати незрівнянно більшу кількість товарів і за більш низькою ціною, ніж у тому разі, якби він намагався сам розшукати у виробників необхідні йому товари. Сприяючи, з одного боку, зростанню виробництва, а з іншого – зростанню потреб, торгівля виконує своє культурне призначення в межах умов, які створюються сучасним неорганізованим господарством.

Роздрібна торгівля – це одна з найважливіших сфер економічної діяльності, від якої значно залежить якість життя людини, розвиток економіки та її конкурентоспроможність у глобалізованому світі. Тому в майбутніх наших дослідженнях ми будемо відстежувати основні тенденції та шляхи розвитку роздрібної торгівлі, їхній регіональний аспект, функціонування роздрібної торговельної мережі, які в ринкових умовах потребують кардинальних змін відповідно до сучасних вимог за різними напрямками діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Криган Р.В., Футало Т.В. Стан і тенденції розвитку роздрібної торговельної мережі у Львівській області. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19.6. с. 188-193
2. Яцишина К.В. Тенденційність розвитку підприємств торгівлі України в трансформаційному періоді. *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинському*. 2015. Вип. 8. с. 712 – 717 URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/151.pdf> (дата звернення 09.10.19)
3. Мазурик В.В. Сьогодення і майбутнє електронної торгівлі в Україні. *Intkonf*: веб-сайт URL: <http://www.intkonf.org/mazurik-vv-sogodennya-ta-maybutne-elektron-pouy-torgivli-v-ukrayini/>. (дата звернення 09.10.19)
4. Обсяг роздрібного товарообороту підприємств за 2018 р. *Державний комітет статистики України*: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2008/0108/9.doc> (дата звернення 09.10.19)

БІОРЕМЕДІАЦІЯ ЯК МЕТОД ЕКОБІОТЕХНОЛОГІЇ ВІДНОВЛЕННЯ ҐРУНТІВ

Екологічна біотехнологія – одна з найважливіших галузей розвитку та прикладного застосування біотехнології, спрямована на розв’язання природоохоронних завдань специфічними біологічними методами, які поєднують біологічні та інженерні знання з професійними навичками спеціаліста з агротехніки, інженерного будівництва, геоінформаційних систем, оцінки ризиків.

Пошук у базі даних порталу «Україна сьогодні. Довідник провідних підприємств України» за ключовими словами, які характеризують застосування біотехнологій, вироблення біотехнологічної продукції та розробки у сферах біотехнологій дозволив виділити декілька груп підприємств, розподіл яких показаний на рис. 1 . Усього було знайдено 121 підприємство за виключенням тих, які є торговими представниками зарубіжних біотехнологічних компаній та тих, що здійснюють лише оптову та роздрібну торгівлю біотехнологічними препаратами для сільського господарства, медицини, фармації тощо. Частина підприємств одночасно здійснюють діяльність у кількох напрямках: науково-технічні розробки та виробництво фармацевтичних препаратів (для тваринництва та медицини), виробництво біопрепаратів для сільського господарства та поводження з відходами, або усіх напрямів одночасно.

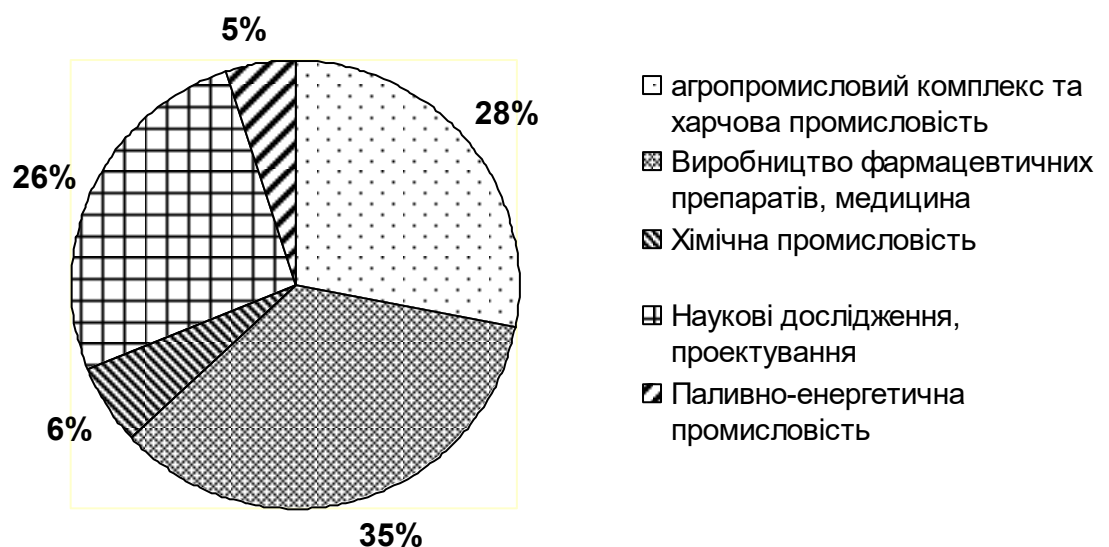


Рис. 1. Розподіл підприємств України за галузями використання біотехнологій

Джерело: складено за даними [1]

Сільське господарстві займає друге місце по впровадженню інноваційних технологій у рослинництво (трансгенні культури, нові засоби захисту рослин, добрива, технології рекультивації ґрунтів), тваринництво (нові корма, нові технології репродукції на основі змін в ембріогенезі).

Одним з методів природоохоронної біотехнології є біоремедіація, яка застосовується для знезараження забруднених земель, відновлення родючості ґрунтів.

Природна родючість ґрунтів визначається, насамперед, характером та особливостями їх формування. Ціла низка комплексних факторів: кліматичних, гідрогеологічних, антропогенних; а також інтенсивність надходження на ґрунтову поверхню сонячної енергії, біологічні цикли розвитку рослин та ін. зумовлюють тривалість перебігу складного гетерогенного ґрунтоутворювального процесу. За даними багатьох провідних учених-ґрунтознавців, зокрема професора Кауричева І.С., панівна роль у формуванні стабільності якісних параметрів орних ґрунтів, їх поживних властивостей належить органічній частині, тобто органічним залишкам, і гумусу (органічним сполукам, що містяться в ґрунтовій масі у вільній формі чи у вигляді орґано-мінеральних речовин). Джерелом гумусу слугують органічні залишки вищих рослин, мікро- й макроорґанізмів, що перебувають у ґрунті. Перетворення органічних речовин на гумус у ґрунті відбувається переважно за участю мікроорґанізмів, тварин, кисню повітря й води.

Інтенсифікація сільського господарства в Україні призвела до виникнення серйозної проблеми – втрати природної родючості ґрунтів. Останнім часом спостерігається тенденція до постійного зменшення запасів гумусу й погіршення якості орних ґрунтів. Біодеградація гумусу пов'язана, насамперед, із зменшенням у ґрунті кількості рослинних залишків, посиленням мінералізації органічних речовин, впливом кислих добрив на життєдіяльність орґанізмів, проведенням безконтрольних меліоративних заходів, біоценотичними порушеннями тощо. Враховуючи той факт, що деградація ґрунтів України пов'язана насамперед зі зменшенням запасів природного гумусу та зниженням його якості, дуже актуальним виявляється пошук та впровадження шляхів поліпшення гумусного стану орних ґрунтів.

У зв'язку з цим відновлення природної гумусної родючості деґрадованих чорноземів України є одним із найважливіших завдань спрямованого оздоровлення стану ґрунтів.

Для досягнення цієї мети в межах сучасних агроценозів доцільно вжити таких заходів:

- ініціювати пошук нових форм і видів органічних добрив, що дозволить знизити проблему їх дефіциту;
- розробити агротехнічні прийоми накопичення й зберігання біогенних елементів і речовин гумусу, що забезпечують тривалу родючість ґрунтів;
- запроваджувати ефективні способи внесення органічних добрив [2].

Біоремедіація забруднених ґрунтів являє собою набір технік, заснованих на застосуванні біологічних агентів для очищення ґрунтів від поліутантів. Найчастіше для біоремедіації ґрунтів використовуються мікроорганізми, зазвичай бактерії і гриби; рідше - рослини.

Вибір певної технології біоремедіації ґрунтується на основі таких критеріїв як природні умови місця очищення, властивості ґрунту, концентрація і рівень токсичності поліутанта і т.д. Застосовувані в біоремедіації ґрунтів технології можна об'єднати в дві групи: методи *in situ* і методи *ex situ*.

Біоремедіація *in situ* заснована на очищенні середовища від поліутанта без видалення забрудненого ґрунту з району забруднення. Один з підходів біоремедіації *in situ* полягає у введенні в забруднений ґрунт кисню за допомогою спеціального обладнання, з тим, щоб стимулювати зростання мікроорганізмів і аеробну біодеградацію поліутантів. Дана техніка найчастіше застосовується для очищення від різних нафтопродуктів. Іншим поширеним підходом є введення в ґрунт мікроорганізмів (в тому числі генетично модифікованих) або ферментів для прискорення деградації органічних поліутантів, присутніх в ґрунті.

Біоремедіація *ex situ* заснована на зняття шару забрудненого ґрунту і очищення його від поліутантів за межами місця забруднення, що робить цей підхід більш дорогим, ніж біоремедіація *in situ*. Проте, у технологій даного типу є ряд переваг: вони вимагають менше часу і забезпечують повний контроль процесу очищення.

Існує цілий ряд методів біоремедіації, що дозволяють проводити більш повне очищення ґрунту, причому як в умовах *in situ* так і *ex situ*. Однією з таких перспективних технологій є застосування піни. Піна мобілізує забруднюючі речовини (зокрема рідкі вуглеводні) і підвищує їх біодоступність. Друга перспективна технологія біоремедіації заснована на механізмі електролізу.

Переваги біоремедіаційних технологій пов'язані з можливостями живих систем, особливо мікроорганізмів, метаболізувати велике число різних органічних речовин, з м'якістю впливу на очищається середовище, не приводить до істотних змін основних ґрунтових показників, і з відносно низькою вартістю робіт. До недоліків біоремедіації ґрунтів відноситься низька швидкість біодеградації токсикантів і необхідність проведення ретельного попереднього обстеження забрудненої ділянки для уточнення режимів біотехнологічних робіт.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна сьогодні. Довідник провідних підприємств України . URL: <http://www.rada.com.ua/ukr/>
2. Біотехнології в екології : навч. посібник / А.І. Горова, С.М. Лисицька, А.В. Павличенко, Т.В. Скворцова. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – 184 с.

ПРОДУКТОВІ ІННОВАЦІЇ У БУДІВНИЦТВІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Інноваційні технології в будівництві або будівельних матеріалах потрібні не тільки для того, щоб рухати науку вперед і покращувати якість будівель, але і для збільшення темпу суспільного розвитку. На підприємствах різних сфер діяльності з роками все гостріше відчувається необхідність впровадження інновацій. Постійні зміни уподобань споживача, швидкість розвитку технологій і зростання конкуренції компаній - це лише частина факторів, що обумовлюють потребу в певних нововведеннях. Не є винятком і будівельна галузь, яка, як і будь-яка інша, має розвиватись за допомогою використання інноваційних матеріалів і конструкцій, а також технологій, методів контролю та ін. [1].

Розглянемо два напрямки інноваційного процесу, що мають безпосереднє відношення до будівництва.

1. Зростання питомої ваги інноваційно-орієнтованих підрядних робіт (тобто, будівельно-монтажних робіт, що безпосередньо забезпечують впровадження нової техніки, нових технологій чи виробництва нових продуктів) у загальному обсязі будівельно-монтажних робіт.

2. Інноваційна перебудова самої будівельної галузі (інноваційне технічне оснащення будівельно-монтажних робіт, технологічні інновації, інновації в сфері організації й управління будівельно-монтажними роботами).

Інженери найбільших світових компаній працюють над створенням інноваційних матеріалів, які дозволяють зводити будинки з унікальними характеристиками і незвичайної форми в стислі терміни. У сейсмічно небезпечних країнах, наприклад, розробляються проекти будівель, здатних піднятися над землею під час землетрусів.

Інновації в будівництві можна умовно розділити на продуктові (нові матеріали і комплектуючі, отримання принципово нових функцій) і процесорні (нові методи організації і технології виробництва, перехід на інший рівень автоматизації).

Продуктові інновації споживач може побачити. Наприклад, у багатьох розвинених країнах під час зведення будинків вже давно не використовуються лише бетон і цегла – виробники застосовують дерев'яні конструкції, які не горять, 3D-друк і самоочисні фарби. Найчастіше нові технології в будівництві використовують в Японії, США, Сінгапурі, ОАЕ. У Катарі, наприклад, готуються побудувати споруди із соляних блоків, які змішують з крохмалем і покривають матеріалом з використанням епоксидної смоли. Автор технології – архітектор з Голландії Ерік Джоберс.

Розвиток технологій підштовхують проблеми, з якими стикаються країни. Наприклад, у Наньтуні (КНР, провінція Цзянсу) китайські архітектори компанії Winsun винайшли спосіб будівництва дешевих споруд за допомогою 3D-принтера, що друкує будинки з будівельного сміття. Пристрій за добу може надрукувати до 10 домів. Собівартість кожного з них не перевищує \$5000. Так вирішується проблема доступного житла. Вже незабаром у країні з'явиться декілька сотень фабрик, на яких з будівельного сміття вироблятимуть витратні матеріали для гігантського принтера.

В Японії після руйнівного землетрусу 2011 року задумалися про будинки, що парять у повітрі. Японська компанія Air Danshin Systems Inc розробила систему, яка дозволяє піднімати будинок над землею при виникненні землетрусів. Будівля розташовується на повітряній подушці й не закріплюється на фундаменті. Після початку землетрусу спрацьовують датчики, що розташовані по периметру будівлі. Вони запускають компресори, які піднімають будинок на 3–4 см від землі, що дозволяє мінімізувати наслідки землетрусів. Система користується попитом і встановлена вже приблизно в 100 будинках тільки на території Японії. Технологією зацікавилися й інші країни Азії, які потерпають від сейсмічної активності.

З останніх новинок продуктивних інновацій – бетон, що самовідновлюється. Її розробив Хенк Джонкерс з Делфтського технічного університету. Суть інновації – при виробництві бетону використовуються капсули з бактеріями. Якщо бетон тріскається, капсули розчиняються під впливом води, бактерії оживають і виділяють вапняк, який і закупорює тріщини. Розробка дозволить подовжити термін експлуатації бетону на десятиліття і економити на проведенні вартісного ремонту бетону.

Цей будматеріал і використовуватимуть при створенні «розумного міні-міста», що зводить у Лас-Вегасі, штат Невада, США, фонд Vleutech Park Properties. За шість років фонд обіцяє побудувати «розумне селище», де будуть реалізовані всі передові технології: поновлювані джерела енергії від сонця, вітру, води, кінетичної енергії жителів, автономні транспортні засоби, штучний інтелект, доповнена реальність, Інтернет речей і робототехніка [2].

На вітчизняному будівельному ринку немає проектів, в яких би використовувалися дійсно інноваційні технології продуктової категорії. Сьогодні українські забудовники більше сконцентровані на якості виконуваних робіт, на впровадженні енергозберігаючих технологій, на оптимальних і функціональних плануваннях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сучасний стан та інноваційні напрямки розвитку вітчизняних будівельних підприємств. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-2031/>
2. Інновації в будівництві: чому українські девелопери не цікавляться новими технологіями. <https://mind.ua/publications/20202837-innovaciyi-v-budivnictvi-chomu-ukrayinski-developeri-ne-cikavlyatsya-novimi-tehnologiyami>

*Піскун О.О. – здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Бойко Л.О. – к.с-г.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Ресурсний потенціал аграрного сектору економіки Херсонської області, який базується на достатній кількості високопродуктивних сільськогосподарських земель та наявних сприятливих кліматичних умов, характеризується значними потенційними можливостями перспективного розвитку. У аграрному секторі традиційно виокремлюють наступні базові фактори виробництва: земля, праця та капітал. Проте сьогодні, у зв'язку із розвитком науково-технічного прогресу, здійсненими аграрними трансформаціями, зрештою умовами ринкової економіки та глобалізаційними процесами, а також ґрунтовними науковими дослідженнями провідних учених-аграрників, має місце їх доповнення інформаційними ресурсами, інноваційними, організаційно-управлінськими і т. д.

Херсонська область у 2018 р. зайняла 12 місце у виробництві валової продукції сільського господарства України з часткою у 4,2% від загального виробництва (у 2014 році - 12 місце з часткою 4,1%). Індекс продукції сільського виробництва до 1990 р. становив 108,7% (у 2014 р. – 99,7%) [1].

Протягом 2014 – 2018 рр. спостерігалось зростання сільськогосподарського виробництва продукції на одного зайнятого працівника. Підвищення продуктивності праці є запорукою поліпшення добробуту сільського населення, здійснення соціальних перетворень на селі (рис.1.).

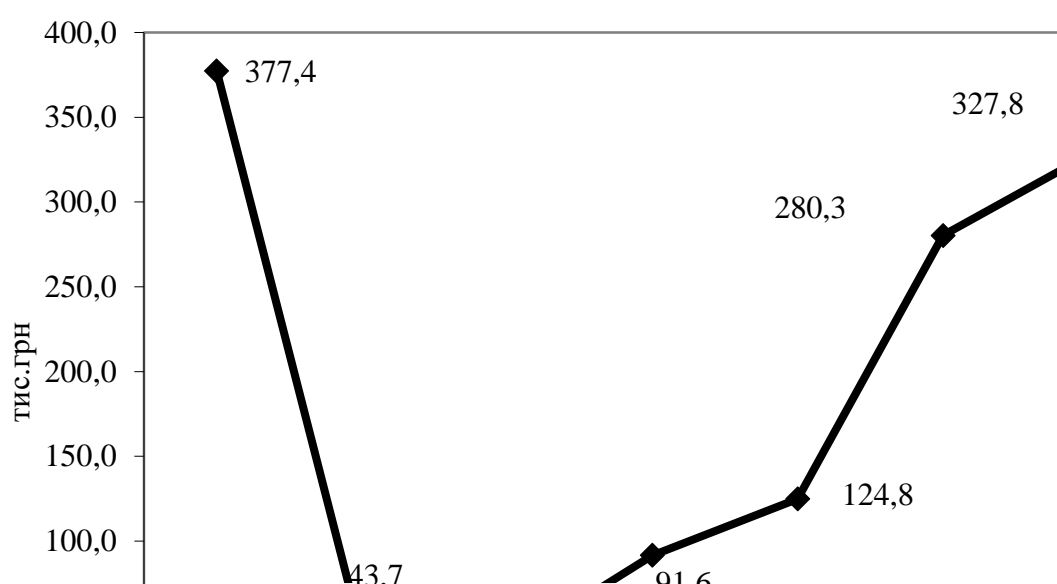


Рис. 1. Продуктивності праці у сільському господарстві, тис.грн на 1 працівника

У структурі сільськогосподарського виробництва частка сільськогосподарських підприємств у 2018 р. склала 52,7% (у 2014 р. – 49,2%). З кожним роком зменшується частка господарств населення у виробництві сільськогосподарської продукції, яка у 2018 р. склала 47,3% (у 2014 р. – 50,8%). Така тенденція пояснюється появою в області великих підприємств, які суттєво збільшили виробництво, створюючи виробничі комплекси сільськогосподарської продукції і орієнтуються на загальнодержавний та європейський ринок [1].

Для Херсонської області, як і для всього сільськогосподарського комплексу держави характерним є стійке переважання у структурі сільськогосподарського виробництва рослинництва, передусім зернового господарства та овочівництва (рис.2).

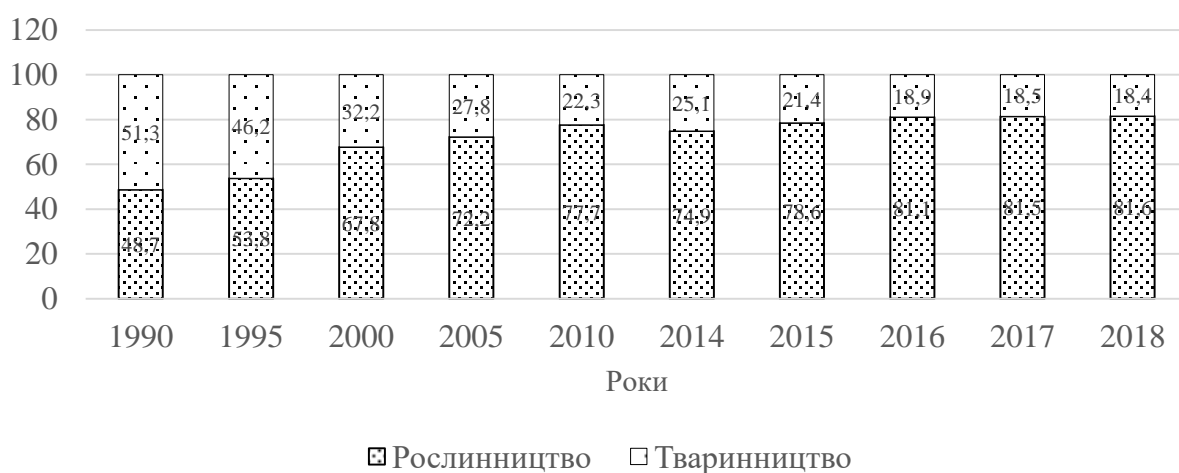


Рис.2. Динаміка структури валової продукції сільського господарства, %

Частка рослинництва у валовому виробництві сільськогосподарської продукції становить 81,6%. Основними культурами, що вирощуються на Херсонщині є зернові, технічні та овочеві. З 1990 р. по 2018 р. посівні площі скоротилися на 181,6 тис.га. В області майже не вирощують кормові культури, що опосередковано підтверджує слабкий розвиток тваринництва та містить загрозу для збереження ґрунтів області. Натомість у Херсонській області суттєво збільшились площі вирощування технічних культур (майже у 4 рази порівнюючи з 1990 р.) це пов'язано з тим, що вирощування цих видів культур є більш прибутковим.

У 2018 р. частка тваринництва в загальному виробництві валової продукції сільського господарства становила 18,4%, а в 1990 р. - 3,1%. За 28 років значно зросла частка виробництва яєць у загальному виробництві валової продукції тваринництва - із 3,1% до 26,2%. Найбільші частки виробництва продукції тваринництва у господарствах населення складає м'ясо (у живій вазі) – 77,8%, молоко – 84,1%, тобто ті галузі, які найменш рентабельні для підприємств. Хоча і в господарствах населення не спостерігається різкого зростання виробництва в цих галузях, що свідчить про важкий їх стан та необхідність державного втручання.

Отже, Херсонщина зі своїми сприятливими кліматичними умовами та інвестиційним потенціалом має ресурси і може нарощувати сільськогосподарське виробництво для стрімкого збільшення обсягу виробництва, тим самим забезпечувати зростаючу власну потребу у сільськогосподарській продукції, а також потребу інших регіонів. Сільське господарство відноситься до провідних галузей економіки області, має значний вплив на рівень та якість життя населення, стабільну роботу галузей, що споживають сільськогосподарську продукцію, формування експортного потенціалу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Соціально-економічний аналіз Херсонської області. URL: <https://khoda.gov.ua/strategija-rozvitku-2021-2027>

*Повод Т.М. - к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон
Остапенко А.С. - к.т.н., доцент
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон*

ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Економічний розвиток більшості країн світу здійснюється за інноваційним типом з огляду на триваючу технологічну революцію. Це означає, що економіка та її фінансова складова перебувають у процесі змін та постійно еволюціонують [1]. Відповідно, за останні кілька десятиліть фінансові системи зазнали значних змін через реальні економічні тенденції, досягнення технологій, глобалізації, зміни регуляторної парадигми та глобальну фінансову кризу [2].

Сьогодні, здійснення фінансових операцій передбачає використання інноваційних фінансових технологій та цифрових платформ, новелізації фінансових інструментів. Вони дозволяють зберегти конкурентні позиції на ринку, або ж навпаки, стимулюють інтенсивний розвиток окремих екосистем з метою досягнення лідерства [3].

До фінансових технологій відносять майже будь-яку технічну (програмну) інтерпретацію фінансових процесів. Нині фінансові технології активно використовують організації, які намагаються поліпшити та оптимізувати надання фінансових послуг. Водночас конкуренцію наявним фінансовим установам складають так звані FinTech-компанії (FinTech-start-up), які використовують поєднання технологій, клієнтоцентричного сервісу та гнучкі бізнес-структури для зниження витрат, розширення клієнтської бази та зростання ринкової частки [1].

Зрозуміло, що необдумане впровадження інноваційних фінансових технологій чи продуктів може послужити виникненню економічних викликів і загроз, порушенню цілісності фінансової системи, втрати нею рівноважного стану.

Тим не менше, саме фінансові інновації дозволяють створити щось нове, що дозволить зменшити витрати, знизить ризики або надасть той продукт (послугу, інструмент), який дозволить задовольнити потреби всіх учасників фінансових відносин. Крім того, фінансові інновації обов'язково сприяють створенню нових фінансових інструментів, технік фінансового посередництва та появи нових фінансових ринків [3].

Розвиток зазначених технологій зумовлює формування шерінгової економіки – економіки обміну вільними ресурсами і колективного споживання. Основний принцип шерінгової економіки полягає в тому, щоб якомога ближче і зручніше пов'язати приватний попит з приватною ж пропозицією. Журнал «The Economist» оцінив світовий ринок шерінгової економіки в Інтернеті в 26 млрд. дол. США. Щорічно цей сектор зростає на 20–25%. Розвиток шерінгової економіки зумовлює кардинальні зміни фінансової сфери та використання фінансовими інститутами нових бізнес-моделей. Зростання глобального інвестування в сектор фінтеху протягом останніх років підтверджує цю тенденцію [2].

Скорочення банківського сектору та зниження довіри населення до банківської системи в Україні також сприяє розвитку FinTech-індустрії. Згідно з даними опитування компанії «Pricewaterhouse Coopers» 83% компаній, що представляють традиційний сектор фінансових послуг (до них компанія відносить комерційні банки, страхові та інвестиційні компанії, брокерів та інші організації), роблять висновок, що вони можуть втратити частку бізнесу, яка може перейти до конкурентів, а саме фінансово-технологічних компаній [1].

Порівняно з традиційними установами, що надають фінансові послуги, компанії сегменту FinTech мають низку переваг для споживачів. Вони розширюють можливості клієнтів, надаючи нові послуги за допомогою нових технологічних додатків. Нові цифрові фінансові технології дають змогу клієнтам отримувати об'ємний доступ до інформації. А інтернет-сервіси здатні задовольнити їх потреби, забезпечуючи максимальну зручність, яку не можуть забезпечити традиційні фінансові консультанти. Компанії, зайняті в зазначеній індустрії, умовно поділяють на дві групи: – стартапи, які надають технічні рішення для наявних фінансових компаній; – стартапи, які працюють безпосередньо зі споживачами фінансових послуг [1].

Розвиток сектору FinTech забезпечує можливості розвитку фінансових інститутів, підприємців та інвесторів для підтримки і водночас отримання вигод з цієї тенденції. Домінуючі традиційні оператори ринку фінансових послуг мають можливість співпрацювати з новими гравцями через запровадження інновацій зсередини або стратегічну купівлю компанії [2].

Водночас розвиток фінансових технологій в Україні супроводжується низкою проблем. Фінансова сфера залишається досить консервативною перш за все через високу ризикованість операцій, що проводяться всередині неї (втрата грошових коштів значиме для клієнта фінансової компанії значно більше, ніж, наприклад, втрата акаунту в якомусь іншому сервісі) [1].

Окрім перспектив використання компанії FinTech породжують безліч проблем інституціонального характеру, пов'язаних з регулюванням та правовим регламентуванням діяльності [2]. Часто ініціативи у сфері фінансових технологій стикаються з необхідністю отримання ліцензій та спеціальних дозволів, нерідко інноваційні підходи порушують інструкції за тими чи іншими транзакціями, принципи верифікації та ідентифікації. Дуже важливо для державного регулювання фінансової діяльності передбачати й оцінювати тенденції в розвитку технологій, реагуючи на їх виникнення адекватною зміною нормативноправових актів. Причому відповідні законопроекти не повинні мати ситуативний чи репресивний характер [1].

Фактори ризику необхідно враховувати як на мікро-, так і на макрорівнях. Ризики включають обмежений захист інвесторів сектору ритейлу (роздрібна торгівля, продаж товарів або послуг кінцевому споживачу), потенційне зростання фінансування ненадійних позичальників, системний ризик внаслідок функціонування частково нерегульованого і непрозорого сектору. Поширення та глобальний характер цифрових платформ є новими викликами для регуляторних органів, оскільки вони намагаються досягти правильного балансу між захистом споживачів, просуванням конкурентних ринків та заохоченням інновацій. Нові фірми та бізнес-моделі з'являються так часто і зростають настільки швидко, що інколи вони досягають економічно значущих розмірів, перш ніж регуляторні органи навіть усвідомлюють, що вони існують [2].

Останнім часом регулятори українського фінансового ринку неодноразово заявляли про своє лояльне ставлення до FinTech. В цьому ракурсі позитивними є ініціативи Державного агентства з питань електронного урядування щодо впровадження технологій блокчейн в державні реєстри, але ці ініціативи поки що не зачіпають FinTech. Втім, сфера фінансів спроможна самостійно запроваджувати технологію блокчейн без будь-якої підтримки з боку держави.

Одними з визначальних чинників розвитку сучасної фінансової системи є впровадження фінансових технологій та діяльність FinTech (фірм, підприємств, установ). Орієнтація на неохоплені банківськими послугами сегмент та використання сучасних цифрових каналів дасть змогу не тільки швидко збільшити залучення населення до фінансового сектору, але й досить швидко масштабувати бізнес фінтех-компаній в Україні [1].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дудинець Л.А. Розвиток фінансових технологій як фактор модернізації фінансової системи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 794-798.
2. Поченчук Г.М. Фінансові технології: розвиток і регулювання. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 1193-1200.
3. Кулина Г.М. Фінансові технології як каталізатори економічного зростання: національні виміри та світова практика. *Ефективна економіка*. 2018. № 2. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6109> (дата звернення: 15.10.2019).

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах жорсткої конкуренції будь-яке підприємство змушене адаптуватися до ринкових умов. Якість товарів чи послуг - це головне, що враховує і сприймає сучасний ринок. Якщо клієнти даної фірми не задоволені її продукцією та обслуговуванням, то вони неодмінно будуть шукати інших виробників або продавців аналогічного товару або послуги, які зможуть більш ефективно задовольнити їхні потреби. Система якості створюється та впроваджується на підприємстві як засіб, що забезпечує проведення певної політики і досягнення поставленої мети з питань якості з урахуванням конкретної діяльності і специфіки підприємства. Вона повинна забезпечувати максимальну віддачу від ресурсів, які використовуються в процесі досягнення підприємством поставлених цілей з урахуванням можливих змін, обумовлених нестабільністю економічного середовища.

Менеджмент якості — це координована діяльність з управління діяльністю організації стосовно якості, яка передбачає запровадження: політики та завдань у сфері якості; планування якості; управління якістю; забезпечення якості; поліпшення якості[1,с.41]. У реалізації функцій планування (Plan — P); виконання робіт — дія (Do — D); контролю результатів (Check— C); коригувальних дійх (Action — A) полягає зміст процесу управління якістю в рамках підприємства. Реалізація системи управління якістю неможлива без методів управління якістю ,які являють собою способи і прийоми здійснення управлінської діяльності та впливу на керовані об'єкти для досягнення поставлених цілей в області якості. Існують такі методи менеджменту якості: організаційні (адміністративні),соціально-психологічні, техніко-технологічні, економічні, експертні.

Для забезпечення необхідного рівня якості потрібні не тільки зацікавлені, кваліфіковані працівники, відповідна матеріальна база, але й добре налагоджена система менеджменту якості. Найбільш ефективно запитам ринку, споживача відповідає ідеологія системи загального управління якістю – TQM (Total Quality Management), технологією якої є міжнародні стандарти ISO серії 9000[2,с.18].

Упровадження системи управління якістю приводить не тільки до покращення продукції, а й сприяє оптимізації бізнес-процесів підприємства в цілому, веде до збільшення продуктивності праці, зменшення ресурсозалежності та, як наслідок, до зниження собівартості продукції, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність підприємства на ринку.

При прийнятті рішення про формування системи менеджменту якості та безпечності продукції керівництву підприємства слід звернути увагу на

наступні ключові питання вибору моделі систем: чітко визначити мету формування системи на підприємстві; оцінити підприємство з огляду можливих слабких місць та існуючих проблем; оцінити рівень компетентності персоналу; оцінити можливості підприємства з точки зору наявності необхідних ресурсів для впровадження тієї чи іншої системи; визначити результативність впровадження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аскарів Е. С. Міжнародні стандарти системи якості серії ISO [Електронний ресурс] / Е. С. Аскарів. – 2011. – Режим доступу : <http://www.bizeducation.ru/library/management/qm/9/askarov4.htm>
2. Безродна С. М. Б40 Управління якістю : навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей / Б. М. Безродна. – Чернівці: ПБКФ «Технодрук», 2017. – 174 с

*Рубан А.І. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Ломоносов А.В. – д.е.н., професор
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ЯК МЕТОДУ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ

На світовому ринку постійно з'являються нові проекти, які потребують коштів для їхньої реалізації. Однак через те, що ці проекти часто є високоризиковими, класичні способи залучення коштів для їх фінансування недоступні. Відтак, на початкових етапах реалізації інноваційних проектів чи створення стартапів, після завершення власних заощаджень, виникає питання вибору інших джерел і методів фінансування. Основними можливими методами залучення фінансових ресурсів можуть бути: краудфандинг, ІРО, ІСО, кошти бізнес-ангелів, венчурне інвестування. З поміж перерахованих вище саме венчурне інвестування є має найкращі перспективи для широкого використання.

Венчурне інвестування — це система вкладень коштів у нові ідеї та проекти, головна відмінність якої від традиційного інвестування чи кредитування полягає в тому, що фінансові ресурси для розвитку певного проекту надаються без будь-якого матеріального забезпечення з боку отримувача ресурсів [1, с. 91].

Згідно статистичних даних українські технологічні стартапи в 2017 році уклали переважну більшість угод і залучили найбільший обсяг коштів саме від венчурних інвестицій. Також варто зазначити, що загальний обсяг залучених фінансових ресурсів від ІСО та приватних інвестицій практично в два рази менший за обсяг коштів, отриманих від венчурних інвестицій [5].

Питання діяльності венчурних фондів на території України регулює закон України «Про інститути спільного інвестування» та Податковий кодекс України. В табл. 1 представлено динаміку кількості, вартості активів та вартості чистих активів українських венчурних фондів починаючи з 2012 року. Статистичні дані засвідчують, що в останні роки спостерігається чітка тенденція до скорочення кількості таких фондів.

Таблиця 1

Показники діяльності венчурних фондів в Україні за 2012-2018 роки

Показник	Роки						
	2	2	2	2	2	2	2
Кількість	8	8	8	8	7	7	7
Вартість активів,	1	1	1	2	2	2	2
Вартість чистих	1	1	1	1	1	2	2

Хоч вартість активів та чистих активів венчурних фондів зростала, не варто забувати про значне знецінення національної грошової одиниці та високий темп інфляції в Україні протягом аналізованого періоду. Водночас, не зважаючи на ці негативні тенденції вітчизняні венчурні фонди сьогодні володіють достатніми обсягами активів для фінансування інноваційних проектів.

В українських реаліях значна частина венчурних фондів не переслідує мету інвестувати в інновації. Часто фонди є учасниками схем, створених з метою оптимізації витрат і зменшення податкового навантаження в будівельному, аграрному та фінансовому секторах економіки [3].

Аргументом на користь цієї думки є тенденція до зменшення обсягів цінних паперів в структурі активів венчурних фондів (див. табл. 2). З представлених даних видно, що обсяги інших активів фондів протягом аналізованих років мають стійку тенденцію до збільшення. До цих активів належить дебіторська заборгованість, корпоративні права, позики компаніям [2, с. 395]. Зазначена динаміка обсягів інших активів зумовлена недосконалістю законодавчих вимог щодо розкриття інформації про них, а також специфікою діяльності венчурних фондів.

Таблиця 2

Структура активів венчурних інститутів спільного інвестування в Україні за 2012–2018 роки, %

Структура активів	Період						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Інші активи (у т. ч. ДЗ)	64,136	66,566	68,960	75,645	74,259	80,119	83,6708
Нерухомість	2,4737	2,4575	2,2215	2,7145	2,8653	2,6821	3,4986
Грошові кошти та банківські	2,1996	2,2992	1,4987	1,4365	1,3874	1,3383	1,2123
Банківські метали	0,0092	0,0031	0,0058	0,0024	0,0002	0,0012	0,0009
Облігації державні	0,0456	0,0103	0,0457	0,0456	0,0697	0,0407	0,0748
Акції	11,471	11,494	15,171	10,467	11,929	7,8500	4,4776
Облігації підприємств	7,0782	6,3308	4,0801	3,8144	3,6947	3,0623	3,0590
Векселі	12,466	10,499	7,9645	5,8328	5,6789	4,5665	3,6639
Заставні	0,0000	0,0525	0,0112	0,0090	0,0057	0,0027	0,0004
Інші ЦП	0,1185	0,2861	0,0400	0,0323	0,1089	0,3365	0,3417

Не зважаючи на існуючі проблеми, за останні роки відбуваються позитивні зміни у фінансуванні інновацій венчурними компаніями. За результатами огляду української асоціації венчурного та приватного капіталу UVCA в 2017 році технологічні проекти отримали 259 млн. дол., що втричі більше ніж у попередньому році і може свідчити про зростання зацікавленості до українських стартапів. Водночас, варто зазначити, що при збільшенні обсягів інвестування коштів, кількість угод порівняно з попереднім періодом майже не змінилася.

Найважливішими чинниками, на які звертають увагу венчурні інвестори при прийнятті рішення щодо інвестування коштів у стартапи по мірі зменшення їх значення є:

- командна кооперація і здібності;
- вирішення стартапом певної проблеми;
- унікальність, інноваційність продукту;
- обсяги ринку;
- можливість масштабування прибутку;
- конкурентна перевага;
- фінансові показники [5].

Отже, не дивлячись на те, що венчурні фонди в Україні мають свою специфіку функціонування, венчурний капітал є важливим методом залучення фінансових ресурсів для стартапів і в перспективі може стати ефективним інструментом інноваційного розвитку економіки держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Веремієнко А. С. Місце та сутність венчурних інвестиційних фондів серед інститутів спільного інвестування в Україні [Електронний ресурс] / А. С. Веремієнко // Економіка та держава. – 2017. – № 6. – С. 90-93
2. Мордань, Є.Ю. Венчурне інвестування в Україні та світі: сучасні тенденції та особливості розвитку [Електронний ресурс] / Є.Ю. Мордань, Ю. В. Відменко, Ж.О. Кобець // Інфраструктура ринку. – Причорноморським науководослідним інститутом економіки та інновацій, 2018. – № 17. – С. 391-399
3. Носова Є. А. Сучасний стан та особливості функціонування венчурних інвестиційних фондів в Україні [Електронний ресурс] / Є. А. Є. А.Носова, Д. Б. Могге // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». — 2017. — №3. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5491>
4. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>
5. Ukrainian Venture Capital and Private Equity Overview 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uvca.eu/en/news>

*Саливончик О.М. - здобувач другого магістерського) рівня вищої освіти
Аверчева Н.О. - к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

СУЧАСНІ АСПЕКТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ МОЛОКА І МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Ринок молока і молочних продуктів в Україні постійно перебуває під впливом державного регулювання, виробники молока отримують значні кошти державної підтримки. Проте, залишаються невирішеними питання збільшення обсягів виробництва молока, забезпечення показників якості на рівні європейських і світових стандартів, чіткого законодавчого і нормативного забезпечення процесів в галузі. Питання розвитку молочарської галузі широко висвітлені у наукових виданнях [1-3].

На сучасному етапі питання якості молока актуалізуються у зв'язку з введенням в дію положень законодавства щодо заборони прийняття молока другого ґатунку для переробки на харчові цілі. Відповідний наказ Мінагрополітики від 12.03.2019 №118 «Про затвердження Вимог до безпечності та якості молока та молочних продуктів» набрав чинності 15.07.2019 р. Нові вимоги будуть стимулювати підвищення обсягу виробництва молока ґатунку «екстра». Також оновлення вимог у цій сфері дозволить привести національне законодавство у відповідність до вимог ЄС щодо ветеринарно-санітарних правил виробництва та обігу молока, визначення показників безпечності [4]. Тому тема дослідження є актуальною, оскільки саме з 2020 р. планується введення нового стандарту, який принесе зміни до умов ведення молочного бізнесу в країні.

Класифікація молока за ґатунками у статистичній звітності підприємств до 2019 р. відбувається відповідно до ГОСТ 3662-97 «Молоко коров'яче цільне. Вимоги при закупівлях». Стандарт передбачає, що все молоко, в залежності від рівня бактеріального забруднення та вмісту соматичних клітин, поділяється на екстра, вищий, перший і другий ґатунок.

Вітчизняний стандарт з 1 січня 2019 р. замінений ДСТУ 3662:2015 «Молоко-сировина. Технічні умови», який спрямовано на підвищення вимог до якості молока і дозволу на використання молока другого ґатунку тільки на нехарчові цілі. За ДСТУ 3662:2015 «Молоко-сировина коров'яче. Технічні умови» встановлено три ґатунки молока: екстра, вищий та перший – на відміну від чинного до 2019 р. стандарту, яким передбачено приймання на переробку молока другого ґатунку (табл 1).

В частині вимог до молока другого ґатунку національний нормативний документ ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі» буде скасований з 1 січня 2020 року. Встановлено дворічний перехідний період, протягом якого молоко другого ґатунку буде прийматися, але виключно для технічних цілей (корми для тварин, казеїн тощо).

Мікробіологічні показники молока за ДСТУ 3662:2015

Назва показника, одиниця вимірювання	Норма для гатунків			Методи контролювання
	екстра	вищий	перший	
Кількість мезофільних аеробних і факультативно-анаеробних мікроорганізмів (КМАФАМ), тис. КУО/см ³	≤ 100	≤ 300	≤ 500	Згідно з ДСТУ 7357, ДСТУ 7089, ДСТУ ISO 4833, ДСТУ IDF 100B та [15]
Кількість соматичних клітин, тис/см ³	≤ 400	≤ 400	≤ 500	Згідно з ДСТУ ISO 13366-1, ДСТУ ISO 13366-2, ДСТУ 7672 та [16]

Слід зазначити, що у ЄС встановлено єдині вимоги до сирого молока без поділу на гатунки (Регламент (ЄС) № 853/2004 Європейського парламенту і ради від 29 квітня 2004 р.). Таким чином, запровадження нового стандарту частково вирішує питання гармонізації нормативних вимог до сирого молока, проте введення нового стандарту не вирішує проблему дефіциту молока-сировини та підвищення його якості.

Відповідно до Наказу Міністерства аграрної політики і продовольства України «Про затвердження Вимог до безпечності та якості молока і молочних продуктів» № 118., який прийнято у березні 2019 р., оператори ринку забезпечують відповідність молока сирого від корів вимогам чинного законодавства України та таким критеріям:

- кількість мікроорганізмів за 30 °С ≤ 100 000 колонієутворюючих одиниць/мл (далі - КУО/мл);
- кількість соматичних клітин ≤ 400 000 клітин/мл;
- точка замерзання не вище ніж мінус 0,52 °С, густина не менше ніж 1 028 грамів на літр (незбиране молоко за температури 20 °С) або еквівалент (у повністю знежиреному молоці за температури 20 °С) [5].

Наказ включає 10 розділів, які регулюють загальні положення, вимоги до молока та молозива, вимоги до виробництва, доїльного обладнання та гігієни у господарствах, які виробляють молоко та молозиво, до доїння і збору, транспортування молока та молозива. Визначені також правила безпеки осіб, які проводять доїння та/або інші операції з молоком та молозивом, вимоги щодо термічної обробки молока, молозива і молочної сировини, особливості пакування і нанесення позначок для молока та молочних продуктів.

Даним наказом молоко, молозиво та молочні продукти, не придатні для споживання людиною, не мають вводитися в обіг як харчові продукти. Такі продукти після відповідної обробки можуть використовуватися для технічних цілей чи як корм за погодженням компетентного органу або мають бути утилізовані у спосіб, який запобігає розповсюдженню інфекційних хвороб або інших небезпечних для здоров'я людей чи тварин факторів.

Також законодавче забезпечення процесів у галузі забезпечують Закони України: «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових

продуктів», «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин», «Про молоко та молочні продукти» [6-8].

Наказом встановлено, що вимоги до безпечності та якості молока і молочних продуктів, застосовуються до операторів ринку молока та молочних продуктів, що здійснюють експорт або заявили компетентному органу про готовність до здійснення такого експорту. До всіх інших операторів ринку молока та молочних продуктів вимоги застосовуються з 01 січня 2022 р. з урахуванням термінів та допустимих рівнів критеріїв, а саме:

- кількості мікроорганізмів не більше ніж 500 тис. КУО/мл і кількості соматичних клітин не більше ніж 500 тис./мл з 01 січня 2020 року;
- кількості мікроорганізмів не більше ніж 300 тис. КУО/мл і кількості соматичних клітин не більше ніж 400 тис./мл з 01 січня 2021 року.

Критерії для сирого молока безпосередньо перед переробкою, застосовуються до всіх інших операторів ринку молока та молочних продуктів з 01 січня 2022 р. з урахуванням термінів та допустимих рівнів, а саме:

- кількості мікроорганізмів не більше ніж 1 500 тис. КУО/мл з 01 січня 2020 року;
- кількості мікроорганізмів не більше ніж 900 тис. КУО/мл з 01 січня 2021 року.

Пшенична Т.М. на основі вивчення вимог європейського законодавства пропонує державним органам прийняти ряд заходів, зокрема чітко визначити правовий статус ветеринарних і санітарно-епідеміологічних служб, підвищити рівень відповідальності серед виробників молоко-сировини за недотримання встановлених вимог, провести дослідження на наявність хвороб на фермах, забезпечити вищий рівень кваліфікації контролюючих осіб [9].

Прийняття нових вимог забезпечує :

- стимулювання росту обсягів виробництва молока вищого сорту і якісних показників молочних продуктів;
- приведення національного законодавства у відповідність до вимог ЄС з ветеринарно-санітарних правил виробництва і обороту молока, визначення показників безпеки;
- зобов'язання переробників контролювати показники якості та безпеки;
- введення принципів ризик-орієнтованих підходів при формуванні періодичності відбору зразків;
- покладання відповідальності на учасників ринку;
- закріплення за компетентним органом інструментів контролю сумлінності операторів ринку [10].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Микитюк В.М., Чугаєвська С.В. Адаптація підприємств молокопродуктового підкомплексу України до міжнародних стандартів якості та безпечності харчової продукції: нормативно-правові та статистичні аспекти. *Економіка АПК*. 2018. № 8 С. 68 -76.

2. Капась О. М. Актуальні проблеми розвитку молокопродуктового підкомплексу України. *Економіка АПК*. 2013. № 9. С. 92 - 97.

3. Гаваза Є.В. Світовий ринок молока і молокопродуктів: тенденції та перспективи для України. *Економіка АПК*. 2015. № 7. С. 106 -113.

4. В Україні - нові вимоги до якості молока. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2741627-v-ukraini-novi-vimogi-do-akosti-moloka.html>.

5. Про затвердження Вимог до безпечності та якості молока і молочних продуктів: Наказ Міністерства аграрної політики і продовольства України від 12.03.2019. № 118. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0593-19>.

6. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Закон України 771/97-ВР. Редакція від 06.08.2019, підстава - 2639-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>.

7. Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин 2042-VIII. Закон України Редакція від 06.08.2019, підстава - 2639-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2042-19>.

8. Про молоко та молочні продукти: Закон України 1870-IV. Редакція від 05.04.2015, підстава - 191-VIII. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1870-15>.

9. В Україні затвердили нові вимоги до якості молочної продукції. <https://agropolit.com/news/12839-v-ukrayini-zatverdili-novi-vimogi-do-yakosti-molochnoyi-produktsiyi?fbclid=IwAR2rxeIPNEj3QI-DczzaimASghR2vcQq7yepgHgBEvGr3iXbCiz2yhH8GJM>.

10. Пшенична Т. М. Гармонізація управління якості і безпеки молочної продукції до світових вимог. URL: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201264/pshenichna.html>.

Севост'янов В.І. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Огорь Г.М. – викладач

*Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЗА ДОПОМОГОЮ SCRUM

Сьогодні ми все більше і більше чуємо слово «scrum», та далеко не кожен знає, що це означає та які переваги він може дати. Однак, scrum – незмінний інструмент ІТ-індустрії вже протягом багатьох років, який допомагає керувати проектом, персоналом, вартістю, термінами та іншим. Більше того, його можна застосовувати не лише у галузі розробки програмного забезпечення, але і в інших індустріях, таких як машинобудування, управління пральнею, навчання студентів, виготовлення

космічних кораблів, планування весілля та навіть для роботи книжкового магазину.

Що ж таке scrum? Цей спортивний термін, що означає гуртування навколо м'яча в регбі, чудово відображує спосіб співпраці членів команди для пересування полем. Він потребує злагодженості дій, єдності мети та чіткого розуміння необхідності її спільного досягнення. Це ідеальна метафора для того, що потрібно від командної роботи. Scrum порушує питання про те, чому робота має віднімати саме стільки часу й зусиль і чому ми так погано вміємо визначати їх заздалегідь. Scrum вітає непевність і творчість. Ця система закладає підвалини процесу пізнання, що дозволяє командам оцінювати не лише те, що вони створили, але й (не менш важливо) як вони це створили. Спираючись на справжню роботу команд, Scrum дає їм інструменти для самоорганізації та швидкого покращення швидкості та якості їхньої роботи. своєї основі Scrum базується на простій ідеї: хоч коли почався проект, чому б регулярно не перевіряти, що він іде в правильному напрямку та дійсно відповідає прагненням людей? Непогано також ставити собі питання, чи існують якісь способи покращити вашу роботу, виконувати її якісніше та швидше, а також що може вам у цьому заважати. Кінцевим результатом застосування є різке покращення продуктивності команд [1, 2].

Попередником scrum є каскадна модель, яка є не дуже доречним інструментом для управління проєктів. Тільки уявіть, компанія Toyota ще у ХХ столітті стикнулася з такою проблемою каскадної моделі управління виробництвом: усі деталі автомобіля вироблялись паралельно і підрозділи не комунікували між собою, прямолінійно роблячи свою роботу, не знаючи про прогрес інших підрозділів. Коли все було готово, деталі мали між собою з'єднуватись, але через відсутність комунікації між підрозділами, могло виникати море проблем. Наприклад, бракована партія якоїсь однієї деталі, неправильний відтінок фарби, змінення розмірів у ході планування та інше. І в таких випадках потрібен був час на виготовлення чи ремонт деталей, проте не завжди цей час був. Тому ця модель дуже часто ставала на заваді безперебійному виробництву автомобілів і з цим потрібно було щось робити. І тоді менеджмент компанії вирішив змінити курс і почати застосовувати інший метод, що дуже схожий на scrum. Все полягало в тому, що вони почали користуватись ідеєю «потоків». Суть в тому, щоб виробництво мало бути швидким та безперебійним весь час, а завданням менеджменту було усунення перешкод. Щоб процес виробництва був видимий для кожного працівника і щоб команди комунікували між собою. Таким чином, усі бачили прогрес та знали свої завдання. Тут застосовувався принцип ООВД (Оглядати – Орієнтуватись – Вирішувати – Діяти).

Такий метод дозволяє командам отримувати майже негайний відгук про свою роботу і розуміння чи рухаються вони в правильному напрямку. У Scrum такі цикли називаються спринтами. На початку кожного циклу відбувається зустріч із планування спринту. Члени команди вирішують, скільки роботи вони можуть виконати протягом наступних декількох тижнів

(тривалість спринтів може відрізнятись в залежності від важкості завдань і інших факторів). З переліку завдань із розставленими пріоритетами вони обирають робочі моменти, які потрібно виконати, часто випишуючи їх просто на стікери та ліплячи на стіну. Після цього члени команди вирішують, скільки цих робочих моментів вони зможуть виконати протягом даного проміжку часу. Наприкінці спринту всі члени команди збираються разом та показують, чого вони досягли за час спільної роботи. Вони дивляться, скільки цих стікерів дійсно опрацьовано. Чи не заклали вони в спринт забагато, не зумівши завершити все вчасно? Чи, може, заклали недостатньо? Тут важливо, що в них з'являється базове відчуття того, як швидко вони можуть просуватися, – їхньої швидкості. Після демонстрації досягнень вони обговорюють не що зробили, а як вони це зробили. Вони шукають відповіді на запитання: «Як можна покращити нашу спільну роботу в наступному спринті? Що стояло в нас на шляху протягом попереднього? Які перешкоди знижують нашу швидкість?»[1, 2].

Варто зазначити, що оптимальний склад scrum-команди є 3-9 учасників, адже вони мають між собою комунікувати. Крім цього, є scrum-master – менеджер проекту, який виконує адміністративні функції і слідкує за процесом роботи і роздає завдання. Науково доведено, що чим більше у команді членів, тим довше вона буде працювати над завданням. Це здається нелогічним, проте якщо задуматись, можна побачити, що на розділ завдань між членами команди і комунікацію між собою піде дуже багато часу. Але є і такі ситуації, коли на проекті працює, скажімо, 80 людей. У таких випадках доцільно розділити 80 людей на 10 команд – по 8 людей в команді (рішення про кількість людей в команді може відрізнятись, це лише уявна ситуація, змодельована для прикладу). Обсяг проекту розбивається на частини, де кожна команда протягом спринтів працює над своїми завданнями, за якими слідкує scrum-master. Кожна команда має свого керівника, який у свою чергу комунікує з іншими керівниками команд, і вони між собою розподіляють завдання для команд.

У своїй книжці «Scrum: навчись робити вдвічі більше за менший час» [1, 2] Джеф Сазурленд розповідає про свій досвід управління проектами і, зокрема, про випадок, який стався при розробці CRM-системи для ФБР, яка дозволяла б запобігати терористичних актів. Це був занадто комплексний проект і важкий для виконання і більше того, фатальною помилкою було застосування каскадної моделі для керування цим проектом. Що ж сталось? Проект розроблявся всліпу і чіткого прогресу, ані фінішу видно не було. Це все розроблялось не одну пару років, а пішло на це 451 мільйон доларів. 451 мільйон доларів за програму, в якій не працює ні один рядок коду. Ні один. Більше того, було необхідно ще 350 мільйонів і 6-8 років, щоб проект запрацював. Проте Джеф Сазерленд, він же засновник scrum, вирішив цю проблему саме зміною на користь застосування scrum. По-перше, суттєво скоротилась кількість працівників з 220 до 40, які працюють над проектом. І, як не дивно, це пришвидшило роботу. Команди почали працювати за

спринтами, щоб незважаючи на якій стадії проект, можна було бачити якийсь результат, якийсь мінімальний результат для тестування і надання якихось відгуків, щоб удосконалювати продукт. І команда виконала цей проект приблизно за один рік.

Більшість ІТ-компаній України і світу використовують цей інструмент для управління персоналом і проектами, адже він перевірений не один раз і дієвий. Проте, як бачимо, його можна використовувати будь-де. Для прикладу, один український книжковий магазин захотів представляти український переклад з оригіналу як тільки той виходив у світ, оптимізувати роботу обробки замовлень, робочих процесів та покращення веб-сайту і мобільного додатку. І можна сказати, що у них це вдалось за допомогою Scrum.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Джеф С. Scrum: навчись робити вдвічі більше за менший час / Сазерленд Джеф. – Нью-Йорк: Random house, 2014. – 256 с. – (2).
2. Як запустити Scrum у книжковій сфері: Досвід «Нашого формату» [Електронний ресурс] // Наш формат. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://nashformat.ua/blog/how-to-launch-scrum-in-publishing/>.

Сложинська В. О. – здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Бойко В.О. – к.е.н., доцент
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Біржовий ринок - це ринок, на якому роль організатора торгівлі цінними паперами виконує біржа. Залежно від видів цінних паперів, з якими укладаються біржові угоди, біржі поділяють на спеціалізовані, на яких котируються окремі види цінних паперів, та універсальні, на котрих здійснюється торгівля кількома фінансовими інструментами. Організаторами торгівлі на ринку акцій виступають фондові біржі, торгівля деривативами відбувається на спеціалізованих біржах з торгівлі ф'ючерсними та опціонними контрактами, а також на товарних біржах.

У 2018 р., порівняно з 2017 р., темп приросту обсягів торгів на ринку цінних паперів становив 26% при зростанні ВВП на 3,2%. Співвідношення обсягів торгів на ринку цінних паперів до ВВП - 19,8%. За підсумками 2018 р. спостерігалось зростання обсягу торгів на ринку цінних паперів, порівняно з 2017 р., на 26% - до 590,59 млрд грн. У 2018 р. спостерігається перерозподіл обсягів торгів на організаторах торгівлі. Так, питома вага обсягів торгів ПрАТ «Фондова біржа «Перспектива» у 2018 р. скоротилася на 28,2 процентні пункти і становила 48,8%, при зростанні питомої ваги обсягів торгів АТ «Фондова біржа «ПФТС» на 24,6 процентні пункти до 43,1% (табл.1).

Обсяг торгів на організаторах торгівлі протягом 2017-2018 років, млн грн

Організатор торгівлі	2017		2018	
	млн.грн	питом а вага,%	млн.грн	пито ма вага,%
Перспектива	12741	61,91	12732	48,8
	0,01	%	5,0	1
ПФТС	54337,	31,26	11251	43,1
	74		8,17	3
УБ	13412,	6,52	20987,	8,05
	22		86	
КМФБ	81,75	0,04	-	-
Універсальна	399,2	0,19	-	-
СЄФБ	-	-	-	-
УМВБ	-	-	34,95	0,01
УФБ	1,16	0,001	-	--
ІННЕКС	145,43	0,07	0,49	-
УМФБ	-	-	-	-
Усього	20578	100,0	26086	100,
	7,51		6,46	0

За оперативними даними з інтернет-сайтів фондових бірж, ФБ «Перспектива» посіла перше місце за обсягом торгів у 2018 р. (з часткою загального біржового обороту 49%), друге місце – у ПФТС (43%), третє – в «Української біржі» (8%) [1]. В розрізі фінансових інструментів ринкова частка ФБ «Перспектива» за 2018 р. становила: щодо держоблігацій – 49%, облігацій підприємств – 45%, опціонних сертифікатів – 100%. Найбільший обсяг торгів у грудні було зафіксовано з державними облігаціями України (93,97%), частка облігацій підприємств склала 4,15%, опціонних сертифікатів – 1,88%. При цьому 18,2% торгів проведено на ринку РЕПО, 80,63% – на адресному ринку, 1,16% – на ринку розміщення. Обсяг укладених на Біржі договорів за 2018 р. практично не змінився та відповідає показникам попереднього року. Найбільш позитивною була динаміка обсягів торгів облігаціями підприємств (зростання в 2,2 рази); суттєво зросли обсяги укладених угод на ринках розміщення та аукціону. Також на 3% за рік збільшилася кількість угод, в т. ч. на 9% з ОВДП та на 82% з облігаціями підприємств.

У грудні 2018 р. обсяг укладених угод на фондових біржах України склав 23 млрд. грн. (на 21% більше ніж у листопаді), у січні-грудні 2018 р. – 262 млрд. грн. (на 27% більше ніж у 2017 р.). Порівняно з 2017 р. на біржовому ринку обсяги торгів державними облігаціями зросли на 30% (з 190 млрд. грн. до 247 млрд. грн.), облігаціями підприємств – на 68% (з 6,1 млрд. грн. до 10,3 млрд. грн.), інвестиційними сертифікатами – у 5 разів (з 0,05 млрд. грн. до 0,26 млрд. грн.). Негативна динаміка спостерігалася за акціями – скорочення в 4,4 рази (з 5,1 млрд. грн. до 1,2 млрд. грн.), строковими контрактами – в 1,7 рази (з 3,2 млрд. грн. до 1,8 млрд. грн.), опціонними сертифікатами – в 2,3 рази (з 1,9 млрд. грн. до 0,8 млрд. грн.). У структурі торгів за інструментами на фондових

біржах у 2018 р. традиційно домінували боргові інструменти: на першому місці – держоблігації (їх частка зросла з 92,1% у 2017 р. до 94,2% у 2018 р.), на другому місці – корпоративні облігації (зростання частки з 3% до 3,9%), на третьому – строкові контракти (зменшення частки з 1,5% до 0,7%), далі йдуть акції (зменшення частки з 2,5% до 0,4%), опціонні сертифікати (зменшення частки з 0,9% до 0,3%), облігації місцевих позик (зростання частки з 0% до 0,3%), інвестиційні сертифікати (зростання частки з 0% до 0,1%). ФБ ПФТС У 2018 р. було зафіксовано рекордний обсяг угод з цінними паперами, укладеними на АТ «Фондова біржа ПФТС», передає прес-служба Біржі. За звітний період вартість біржових контрактів склала 114,09 млрд. грн., що на 74% перевищило показник 2017 р. та практично на 1% рекордний результат 2013 р. (112,99 млрд. грн). Учасники ПФТС у 2018 р. уклали 15257 угод. Торік значення Індексу ПФТС зросло на 75,29% до рівня 552,27 пунктів [2].

Таким чином, темпи зростання українського фондового ринку виявились найбільшми серед інших країн світу за підсумками 2018 р. Традиційно, найбільшу частку у структурі торгів займають державні облігації, також активізувалась торгівля цінними паперами інститутів спільного інвестування, збільшилась вартість контрактів з корпоративними облігаціями та акціями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Річний звіт НКЦПФР за 2018 рік. URL: https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf

Тенденції біржової торгівлі цінними паперами у 2018 році. URL: <https://finpost.com.ua/news/11522>

*Сухоруков В.І. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Ломоносов А.В. – д.е.н., професор
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ

В останні роки підтримку з боку органів центральної та місцевої влади, вітчизняних, іноземних інвесторів отримала ідея створення індустріальних парків (ІП) в Україні. Головною їх перевагою, порівняно з іншими територіально-організаційними механізмами стимулювання розвитку територій, є більш досконала організаційно-інформаційна система процесів їх створення та функціонування, а також відповідність нормам СОТ. Індустріальні парки покликані не лише стимулювати інвестиції у промислове виробництво, але і забезпечити створення нових робочих місць, покращення галузевої структури реального сектора економіки та сприяння інноваційному розвитку територій,

стати потужним носієм місцевого розвитку та механізмом подолання депресивних територій[1].

Незважаючи на досить динамічне формування індустріальних парків (станом на 13.04.2018 року в Україні вже функціонувало 31 індустріальний парк), існуючі проблеми їх формування та функціонування не дозволяють їм у повній мірі відповідати вимогам, які на них покладаються. Проведений аналіз стратегій розвитку індустріальних парків, динаміки їх формування та функціонування в Україні дозволив нам з'ясувати наступні особливості:

- формування мережі індустріальних парків в Україні відбувається, на жаль, хаотично та не узгоджено зі стратегічними документами, які унормовують регулювання регіонального розвитку, зокрема Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року [2]. В основному індустріальні парки, що відкриваються в Україні, створюються на період 30 – 50 років та мають різногалузєва структура;

- більшість індустріальних парків, створених в Україні є муніципальними, так з 31 індустріальних парків, включених до Реєстру індустріальних парків станом на 13.04.2018 р. ініціатором створення у 22 були міські ради. В структурі власності на земельні ділянки переважає комунальна власність – 58%, державна – 6%, приватна 29% , та змішана (комунальна та приватна) – 6%;

- регіональний розподіл індустріальних парків свідчить, що в середньому в регіоні створено 1-2 індустріальні парки, за виключенням Київської (6 одиниць) та Львівської (5 одиниць) областей. Формування мережі індустріальних парків не залежить від рівня соціально-економічного розвитку регіонів (див. рис.1);

- індустріальні парки дуже відрізняються за обсягами інвестицій. Найбільше вкладення інвестицій в індустріальні парки планується у столиці та Київській області, зокрема в ІП «BionicHill», що у м.Київ – 4,45 млрд. дол., ІП «Перший український індустріальний парк » (Київська обл.) – 1,87 млрд. дол. Для порівняння плановий обсяг інвестицій у ІП «Долина» (Ів.- Франківська обл.) становить всього 26 млн.дол., ІП «Тростянецький» (Сумська область) – 170 млн.дол. Отже, незважаючи на те, що більшість індустріальних парків України є муніципальними, дискусійною є можливість їх перетворення в «точки зростання» для депресивних регіонів, оскільки основні інвестиційні вливання плануються у столицю та область;

- існує значна диференціації індустріальних парків не лише за обсягами інвестицій, але і за своїми масштабами (загальна площа) від 15 га ІП «Фастіндастрі» (Київська область) до 250 га ІП «Павлоград» (Дніпропетровська).

Більшість створених в Україні індустріальних парків є універсальними та мають надто широкий перелік напрямків спеціалізації, які не завжди є технологічно сумісними для розташування на визначеній території.

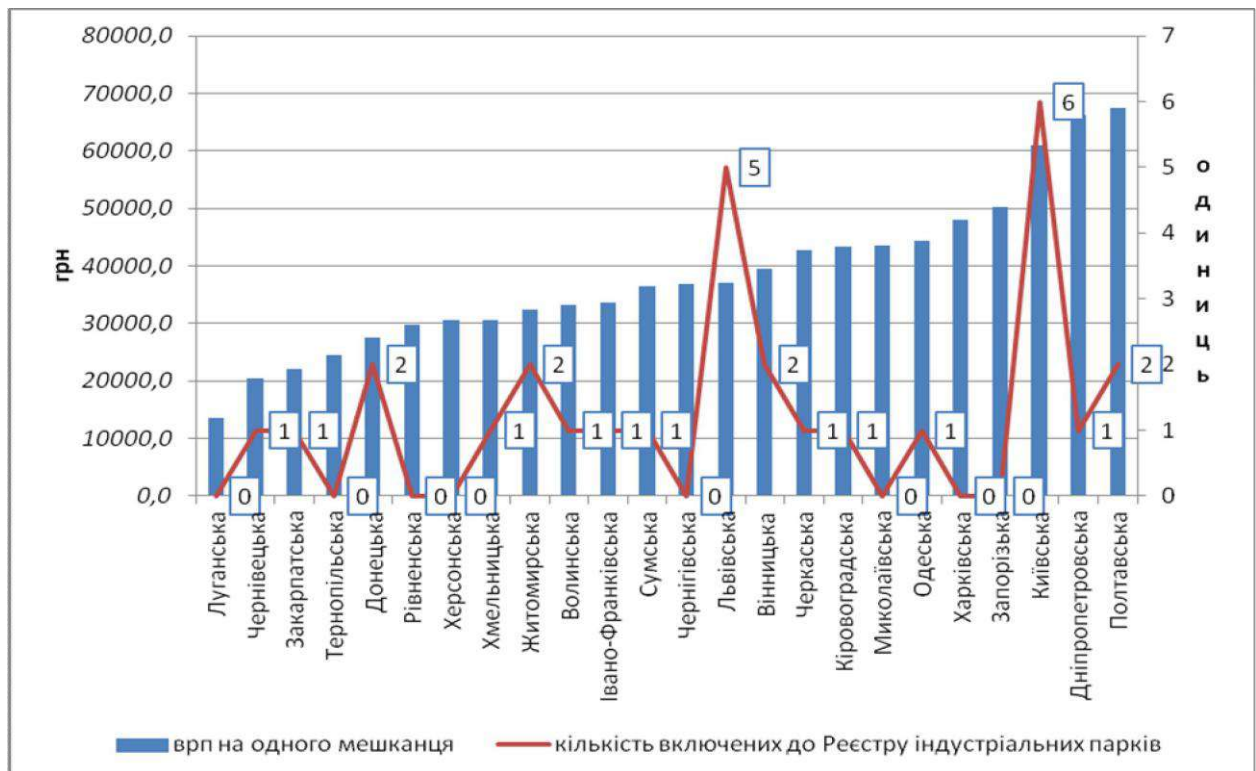


Рис.2. Відповідність мережі індустриальних парків рівню соціально-економічного розвитку регіонів

Система податкових пільг для індустриальних парків в Україні є дуже обмеженою, зокрема Закон України «Про індустриальні парки» передбачає пільги лише для ІП, що включені до Реєстру індустриальних парків (для керуючих компаній та ініціаторів створення, учасників (резидентів) у вигляді звільнення від пайової участі у розвитку інфраструктури населених пунктів, ввізного мита на ввезення устаткування, обладнання та комплектуючих, що не виробляються в Україні). Для ІП з іншими статусами такі пільги не передбачені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Павлюк А.П. Індустриальні парки в Україні: удосконалення політики стимулювання у контексті світового досвіду / А.П.Павлюк, О.О.Єгорова, К.Л.Маркевич. – К.: НІСД, 2014. – 64 с.
2. Єгорова О.О.Удосконалення економічних механізмів збалансування територіального розвитку (на прикладі створення індустриальних парків). Аналітична записка режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.

*Сухорукова К.В. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Ломоносов А.В. – д.е.н., професор
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

ІСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СПРАВЕДЛИВОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Сучасні механізми оподаткування сформувались в другій половині ХХ століття та в багатьох аспектах не відповідають реаліям глобальної економіки, оскільки не охоплюють бізнес-моделей що побудовані на цифрових технологіях. Міжнародні правила податку на прибуток корпорацій не враховують специфіку отримання прибутків від цифрових послуг у країнах, де надавач послуг може не бути фізично присутнім.

У цифровій економіці додана вартість часто створюється від поєднання алгоритмів, даних користувача, функцій продажу та знань. Наприклад, користувач сприяє створенню вартості, через встановлення своїх налаштувань у соціальних мережах. Ці дані пізніше будуть використані та монетизовані для цільової реклами. Прибуток не обов'язково оподатковується в країні користувача чи глядача оголошення, а в країні, де, наприклад, розроблені рекламні алгоритми. Це означає, що внесок користувача в прибуток не враховується при оподаткуванні компанії. Поточні правила оподаткування також не визнають нових шляхів, за якими створюється прибуток у цифровому світі, зокрема, роль, яку користувачі відіграють у формуванні цінності для цифрових компаній. В результаті з'являється невідповідність між країнами де створюється додана вартість і де вона оподатковується. Тобто технологічно розвинуті країни, які спеціалізуються на розробці алгоритмів, отримуватимуть більші надходження до бюджетів, ніж країни в яких нові технології, алгоритми використовуються.

В ЄС шукають можливості вирішити ці протиріччя. Так, 21 березні 2018 року Європейською комісією було запропоновано нові правила справедливого оподаткування ділової активності в сфері цифрової економіки, які б не перешкоджали економічному зростанню. Перша ініціатива спрямована на реформування правил корпоративного податку таким чином, щоб прибутки реєструвалися і оподатковувалися, коли підприємства мають значну взаємодію з користувачами через цифрові канали. Друга пропозиція відповідає закликам кількох держав-членів щодо запровадження тимчасового податку, який охоплює основні цифрові заходи, які в даний час повністю уникають від оподаткування в ЄС [1].

Пропозиція 1: Спільна реформа правил корпоративного податку ЄС для цифрової діяльності. Ця пропозиція дозволить державам-членам оподатковувати прибутки, які генеруються на їхній території, навіть якщо компанія не має фізичної присутності там. Нові правила гарантують, що онлайн-бізнес сприятиме державним фінансам на тому ж рівні, що й традиційні компанії.

Цифрова платформа вважатиметься "цифровою присутністю", що підлягає оподаткуванню, або віртуальною постійною установою в державі-члені, якщо вона відповідає одному з наступних критеріїв: перевищує поріг у 7 мільйонів євро річного доходу в державі-члені; має більше 100 000 користувачів у державі-члені протягом податкового року; більше 3000 ділових контрактів на цифрові послуги створюються між компанією та діловими користувачами протягом податкового року.

Нові правила також змінять спосіб розподілу прибутку між державам-членами у спосіб, який краще відображає те, як компанії можуть створювати цінності в Інтернеті: наприклад, залежно від того, де користувач базується на момент споживання. На думку фахівців Європейської Комісії нова система забезпечує реальну зв'язок між тим, де виробляються цифрові прибутки та де вони оподатковуються.

Щодо іншої пропозиції – тимчасовий податок гарантує, що ті види діяльності, які в даний час недостатньо обкладені, почнуть створювати негайні доходи для держав-членів. На відміну від загальної реформи ЄС щодо податкових правил, цей непрямий податок буде застосовуватися до доходів, створених за рахунок певних цифрових заходів, які повністю позбавляються поточної податкової бази. Ця система застосовуватиметься лише як тимчасовий захід, доки не буде впроваджена комплексна реформа і не буде вбудовано механізмів для полегшення можливості подвійного оподаткування. Податок застосовуватиметься до доходів, створених за рахунок діяльності, в якій користувачі відіграють важливу роль у створенні вартості, зокрема, щодо таких доходів:

- створених з продажу онлайн-рекламного простору;
- створених з цифрових посередницьких заходів, які дозволяють користувачам взаємодіяти з іншими користувачами і які можуть полегшити продаж товарів і послуг між ними;
- створених з продажу даних, отриманих від наданої користувачем інформації.

Податкові надходження збиратимуться державами-членами, де розташовані користувачі, і застосовуватимуться лише до компаній, які мають загальний річний дохід від глобальної торгівлі у розмірі 750 млн. Євро, чи доходи на території ЄС становлять 50 млн. Євро[2].

Встановлення таких меж гарантуватиме, що малі підприємства та стартапи залишаться не обтяженими додатковими податками. За оцінками Європейської Комісії приблизно 5 млрд. Євро доходів у рік може бути сформовано для держав-членів, якщо податок застосовуватиметься у розмірі 3% [3].

ІТ-галузі в Україні є однією з тих, що активно розвивається, сектор інформаційно- комунікаційних технологій (ІКТ) займає 3 місце після експортних галузей таких як аграрний сектор та металургія. Темпи зростання ІТ-ринку в різних країнах і регіонах різні. У країнах Європи і Північної Америки ринок зростає середніми темпами в 4,4% і 6% відповідно, в Японії –

2,3%. В цей же час в країнах Центрально-Східної Європи ринок зростає на 7-12%, а в країнах BRIC (Бразилія, Індія, Китай) – на 15-20%. В Україні середній річний приріст є найбільш динамічним і становив в середньому 20% до початку суспільно-політичної кризи 2013 року. ІТ-послуги включають три основні сегменти: ІТ-аудит, ІТ-аутсорсинг і ІТ-консалтинг [4].

За оцінками експертів у 2017 році – українська ІТ-індустрія повернулася до докризових темпів зростання. Якщо в минулі три роки вони були ближче до 10%, то в 2017 році ринок виріс вже на близько 18%. І на думку експерта, якщо не відбудеться кардинальних змін в державі, то за чотири роки ринок подвоїть свої обсяги. З огляду на те, що тільки в якості податків за 10 місяців 2017 року ІТ-компанії принесли в бюджет близько 6,5 млрд, то стабільний розвиток галузі позитивно вплине і на економіку країни. Не в останню чергу такий розвиток відбувається завдяки достатньо поміркованій системі оподаткування.

У щорічний рейтинг кращих постачальників ІТ-послуг The Global Outsourcing 100 за 2017 рік потрапили відразу 13 компаній з офісами в Україні – на 3 більше, ніж у минулому році. Галузева асоціація Global Sourcing Association (GSA UK) одного з найбільших для наших компаній ринків – Великобританії назвала Україну Outsourcing destination of the year. Якщо позитивний баланс на зовнішньому і внутрішньому ринках збережеться, то українське ІТ продовжить швидко розкривати свій потенціал. Такі цілі ставлять великі компанії, які багато в чому формують динаміку всього ринку [5].

Отже, на нашу думку проблематика справедливого оподаткування цифрової економіки заслуговує на детальне вивчення з огляду на інтеграцію України до ЄС. Під час формування податкової політики держави варто утриматись від збільшення ставок єдиного податку та єдиного соціального внеску в ІТ секторах економіки, щоб не створювати додаткових перепон для економічного зростання в довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Fair Taxation of the Digital Economy. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/fair-taxation-digital-economy_en.
2. Digital Taxation: Commission proposes new measures to ensure that all companies pay fair tax in the EU. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-2041_en.htm
3. Questions and Answers on a Fair and Efficient Tax System in the EU for the Digital Single Market. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-2141_en.htm.
4. Що таке ІТ: темпи зростання ІТ-ринку в різних країнах та регіонах URL: <http://inneti.com.ua/it/it-produkty/detalnishe-pro-it/pro-it>.
5. Украинский IT-рынок: итоги 2017 и перспективы 2018. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/2017-summary>.

*Танклевська Н.С. - д.е.н., професор
Дежифарова Н. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

БАЛАНС ПАСИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

У ринковому середовищі для нормального функціонування суб'єкта ринку (підприємства) необхідно мати правдиву та об'єктивну інформацію про його фінансовий стан, його майно та ресурси (активи), результати роботи (витрати, затрати, доходи, прибутки чи збитки), а також про капітал, вкладений у це підприємство, його структуру. Без цієї інформації неможливе повноцінне управління діяльністю суб'єкта. Таку інформацію надає система бухгалтерського обліку.

Будь-яке підприємство у т.ч. сільськогосподарське створюється для здійснення підприємницької діяльності і в процесі цієї діяльності використовує господарські засоби (активи) та джерела їх утворення (пасиви). Під пасиви розуміють власність (капітал – власний або чужий) або вираз права власності на активи (майно, ресурси) підприємства відповідних власників – засновників, кредиторів (юридичних або фізичних осіб). Тобто, майно підприємства (актив) має своє джерело фінансування (утворення), яке в обліку називають пасивом [1].

До власних джерел належать: статутний капітал; пайовий капітал; резервний капітал; додатковий капітал; бюджетне фінансування; резерви, створені за рахунок прибутку; нерозподілений прибуток. До джерел залучених (позикових) коштів належать зобов'язання по розрахунках, які виникають у підприємства в процесі господарської діяльності і є тимчасовим джерелом утворення певної частини ресурсів (активів) підприємства. Джерела утворення майна підприємства поділяються на дві групи: джерела власних засобів та джерела залучених (позикових) засобів (Рис. 1).

Діяльність кожного сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах господарювання не може бути стабільною та врівноваженою без наявності відповідного обсягу капіталу та співвідношення різних джерел залучення коштів [2].

Структура капіталу впливає на фінансовий стан підприємства, а саме на його рентабельність, платоспроможність та ліквідність. Проаналізувавши стан підприємства можна виявити зміни, які відбулися за період та зменшити вірогідність погіршення результатів діяльності.

Власне, аналіз пасиву балансу умовно можна розділити на такі етапи:

1. Аналіз складу та структури власного капіталу.
2. Аналіз складу та структури довгострокових зобов'язань;
3. Аналіз складу та структури поточних зобов'язань;
4. Оцінка ефективності використання капіталу підприємства.

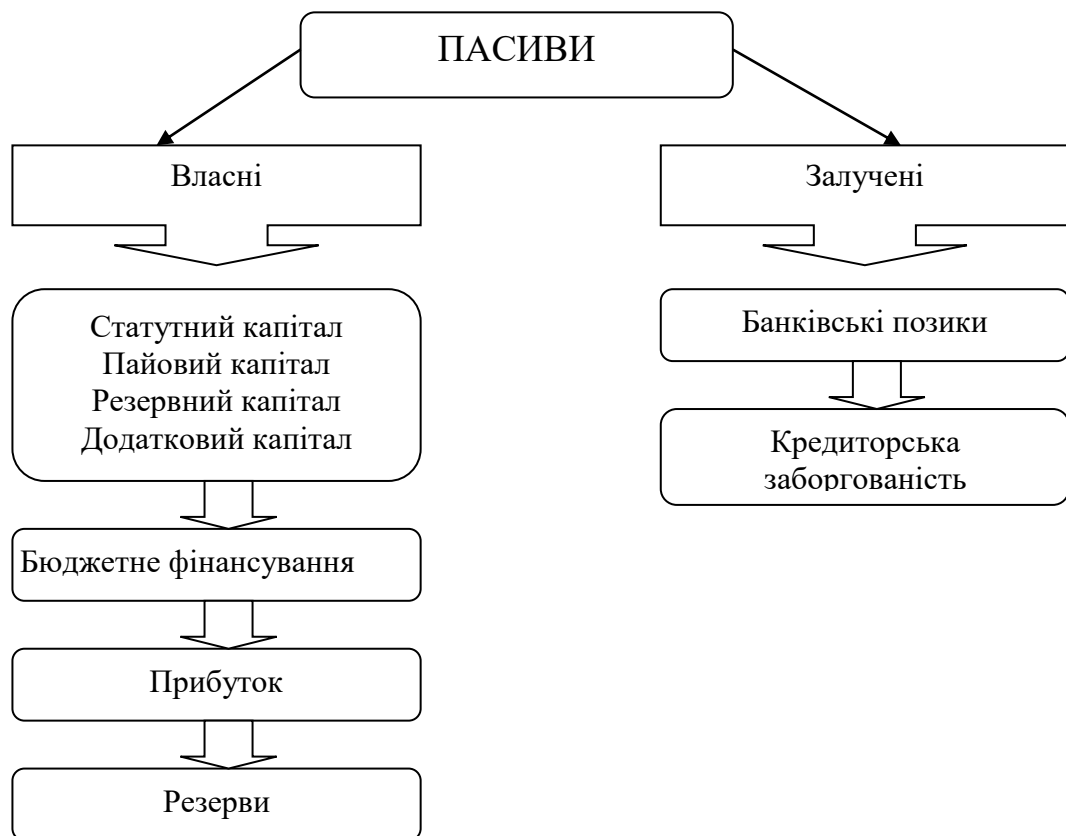


Рис. 1.1. Джерела власних засобів та джерела залучених (позикових) засобів

Аналіз повинен забезпечити можливість виявлення додаткових джерел залучення коштів, більш ефективних та дешевих, шляхів збільшення обсягу прибутку, за допомогою якого поліпшується структура та ефективність використання пасиву балансу, методів збільшення оборотності та рівня рентабельності власного капіталу [3].

Якщо правильно сформулювати економічну політику роботи підприємства у сфері раціонального використання утворених пасивів та залучення додаткових коштів, то буде можливість впливати на такі показники як собівартість продукції, об'єм виробництва, продуктивність праці, а відповідно на обсяги реалізації, прибуток та рентабельність підприємства.

Таким чином, регулярність аналізу пасивів дозволить зменшити вплив негативних чинників при нестабільній економіці та забезпечити його нормальну роботу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. К.: КНЕУ. 2010. 334 с.
2. Рябіна Л. Теорія і практика кредитних відносин в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 1. С. 26–29.
3. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Навчальний посібник. К.: Знання-Прес. 2015. 444 с.

*Танклевська Н.С. - д.е.н., професор
Ляшенко О.А. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ЗНАЧЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

В умовах інтеграції України до світового економічного простору аграрний сектор є однією з пріоритетних та стратегічно важливих галузей національної економіки. Аграрна галузь України забезпечує 12% валового внутрішнього продукту, 22% зайнятості населення та 38% вартості експорту.

Важливе значення в фінансовому регулюванні розвитку аграрного сектору України займає система оподаткування. Зважаючи на пріоритетність фіскальної функції податків, держава зацікавлена у збільшенні загальної суми податків і зборів, що надходить у формі доходів у бюджети всіх рівнів і державні цільові фонди. Однак, надмірне підвищення податкового навантаження (пріоритет інтересів держави) позбавляє платників стимулу до розвитку й розширення масштабів діяльності, що веде до таких негативних наслідків, як пригнічення підприємницької ініціативи й стагнації, ухилення від оподаткування та тіньової економіки [1].

Інтереси платників податків навпаки полягають у мінімізації витрат, у т.ч. і витрат на сплату податків, тому лібералізація оподаткування через зниження податкового навантаження об'єктивно сприяє зміцненню фінансової бази платників податків, насиченню ринку товарами і послугами та створенню конкурентного середовища. Зростають теж витрати на оплату праці, що забезпечує підвищення рівня добробуту працюючих осіб і їх споживання. Все це стимулює розширення сукупного попиту, що є найважливішим чинником стабільного економічного розвитку [2].

Податкова політика регулювання розвитку аграрного сектору України передбачає встановлення особливих режимів оподаткування для окремих категорій її суб'єктів, які відрізняються галузевою ознакою, територіальним розміщенням і розміром підприємств.

Як бачимо на рисунку 1.1. податкова (фіскальна) політика щодо аграрного сектору виконує відомі всім фахівцям три основні функції.

Основним призначенням податкового регулювання є, насамперед, спонукання до ділової активності бізнесових структур, яке має на меті, при розширенні їх діяльності, акумулювати грошові кошти у бюджети через сплату податкових платежів [3].



Рис. 1.1. Функції податків у аграрному секторі економіки України

Визначальним кроком вперед в організаційно-методичному механізмі оподаткування сільськогосподарських товаровиробників є те, що для них діють три спрямовані схеми оподаткування: загальна та дві спеціальні. Функціонування останніх двох становить пільговий варіант оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств, спільною рисою яких є активізація стимулюючої функції в умовах трансформації аграрної економіки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Танклевська Н.С. Сучасні тенденції розвитку кредитної політики в аграрній сфері економіки. *Науковий вісник НУБіП*. 2010. Вип. 145. С. 387-395.
2. Лупенко Ю.О. Системні трансформації аграрного сектору економіки. *Економіка АПК*. 2007. №5. С.49-53.
3. Зеленський А.В. Фінансова підтримка як основа підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора України. *Антикризове управління економікою України: нові виклики: матеріали III міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.* К.: КНЕУ, 2015. С.48-52.

Танклевська Н.С. - д.е.н., професор
Мазур Д.В. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

БІРЖОВИЙ ТОВАРНИЙ РИНОК

Ефективне функціонування агропромислового сектора України тісно взаємозв'язане з успішним розвитком і наявністю біржової діяльності. Лише комплексна інтенсифікація розвитку агропромислового виробництва, поряд із становленням конкурентоспроможного біржового ринку сільськогосподарської продукції, забезпечить стабілізацію аграрного сектора й економіку країни на макроекономічному рівні в цілому.

Діяльність підприємств на міжнародних фондових ринках має велику кількість переваг, що стосуються можливості залучення додаткових коштів для їх розвитку. Якщо підприємство прагне долучитися до вітчизняного або світового фондового ринку, воно має пройти кілька етапів з реєстрації емісійної позики, сплатити необхідні кошти до державного бюджету і брокерської компанії, а також постійно вести відкриту фінансову політику для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на біржі. Своє представництво на фондовому ринку підприємство може забезпечити за допомогою спеціалізованих брокерських компаній, які надають послуги як на первинному, так і вторинному ринку цінних паперів, використовуючи певні стратегії, відповідно до ситуації на ринку.

Торгівля сільськогосподарською продукцією відіграла ключову роль у зародженні і становленні біржового ринку як у цілому світі, так і в нашій країні. З розвитком біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією пов'язано становлення таких всесвітньо відомих бірж, як Чиказька торгова біржа, Чиказька товарна біржа, Нью-Йоркська біржа кави, цукру і какао, Лондонська ф'ючерсна і опціонна біржа, Токійська рисова біржа, а в Україні - Одеська товарна біржа, Чорноморська регіональна товарна біржа АПК (Миколаївська) та ін. [1].

Сьогодні 30% усього світового товарообігу припадає на біржовий ринок, причому на сільськогосподарську продукцію - 64% цього обігу. Структура світового біржового обігу має такий вигляд:

- насіння олійних культур та продукти їх переробки - 25%;
- зернові культури - 14%;
- жива худоба і м'ясо - 12%;
- цукор, кава та інші продовольчі товари - 13%;
- кольорові метали - 7%;
- нафта і нафтопродукти - 19%;
- дорогоцінні метали - 10%.

Вітчизняний товарний біржовий ринок практично не виконує жодної з функцій, які він забезпечує в країнах з розвиненою ринковою економікою. Він

створений і діє без наявності цілісної державної стратегії його розвитку та відсутності досконалого законодавчо-правового поля. Чітко розуміючи природу астрономічної кількості товарних бірж, їх примітивний рівень розвитку, законодавці та чиновники не поспішають внести зміни до основного Закону України «Про товарну біржу», який регулює цю діяльність і прийнятий ще в далеких 90-х роках минулого століття [2].

Координацію та управління розвитком біржового товарного ринку в країні протягом багатьох років здійснює Міністерство економічного розвитку і торгівлі України разом з профільними міністерствами і відомствами. Недооцінка з їхнього боку важливості його розбудови призвела до занепаду, дискредитації та повної деградації цього ринку. Обсяги торгівлі за останні роки різко скоротились. У товарній структурі біржового обігу домінує продукція агропромислового комплексу, питома вага якої коливається від 41 до 88 відсотків (табл. 1.1) [3].

Таблиця 1.1

Характеристика стану біржового товарного ринку України

Роки	Біржовий обіг, млрд грн	У т.ч. с.г. продукція, млрд грн	Питома вага с.г. продукції, %	Середній розмір статутного капіталу біржі, тис. грн	Середній річний дохід на одну біржу, тис. грн
2008	59,8	40,2	67	294	45,8
2017	25,6	21,7	84	310	98,4

В рамках загального моніторингу ринків отримано наступні цифри: середній відсоток зростання вартості ресурсу, наприклад, по Кіровоградській області на електронних торгах, які провела Аграрна біржа, склав 27,2 %, у той час як у попередньому кварталі на голосових торгах іншої біржі така ціна зростає лише на 1,0 %. Ситуація по наступним регіонам: Суми – 18,3 % на Аграрній біржі проти 2,3 % на іншій біржі, Тернопіль – 12,7 % проти 1,0%, Рівне 5,5 % проти 1,2 %, а по Чернігову 11,4 % проти - 3,5 %, тобто ціна навіть з мінусом, інакше кажучи менша від початкової.

Коефіцієнт ліквідності укладених угод у 2016 році на біржах України становив 75,6 відсотка. Найбільш ліквідними були торги, проведені на валютній та спеціалізованих біржах – 100 відсотків, універсальних біржах – 91,7 відсотка та агропромислових біржах – 89 відсотка. Збільшився у 2016 році коефіцієнт ліквідності укладених угод на фондових біржах та їхніх філіях і становив 47,7 відсотка проти 37,3 відсотка у 2015 році.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник [2-ге вид., доповн. і переробл.]. К. : КНЕУ, 2002. 624 с.
2. Бернштейн Б. Л., Третяк О. М. Перспективи розвитку українського біржового аграрного ринку. *Економіка АПК*. 2016. № 1. С. 50–56.
3. Раровська В. В. Біржова діяльність : навч. посіб. / за ред. В. В. Раровської. К. : Центр учбової літератури, 2009. 144 с.

Танклевська Н.С. - д.е.н., професор
Судак Д.В. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

ЗОВНІШНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Перед вітчизняними підприємствами в процесі здійснення їх фінансово-господарської діяльності постає необхідність подолання невизначеності, що виникає на ринку хлібопекарських виробів.

Кризові явища в глобальній економічній системі та непередбачувані ситуації, що виникають в бізнес-середовищі, підкреслюють значення належної системи управління підприємствами, а також постійного розвитку та використання потенціалу підприємства.

Ризик – явище, що охоплює всі господарюючі суб'єкти, які функціонують в умовах ринкових відносин. Вміння ефективно впливати на ризики дає можливість підприємствам успішно функціонувати, підтримувати фінансову стійкість, прибутковість та конкурентоспроможність в умовах глобалізації. Ризики мають значний вплив на фінансові результати діяльності підприємства, тому виникає потреба створення механізмів управління ними [1].

Кожному підприємству необхідна високоефективна налагоджена система менеджменту ризику, основу якого складатиме процес виявлення рівня невизначеності (відхилень у прогнозованому результаті), прийняття й реалізації управлінських рішень, негативний вплив на процес та результати відтворення випадкових факторів і при цьому забезпечується високий рівень підприємницького доходу [2, с. 58].

Ризик – це економічна категорія, що відображає характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності і конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обмежені можливими загрозами і невикористаними можливостями [0, с. 4].

На підставі експертних оцінок провідних фахівців, за інтегральною оцінкою, головними зовнішніми ризиками України у 2018 році є:

- посилення гібридних загроз національній безпеці України, у.т.ч. активне військове протистояння на сході країни;
- дефіцит зовнішнього фінансування та звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу;
- неотримання запланованого фінансування від Міжнародного валютного фонду;
- повільне відновлення розвитку світової економіки та збереження низьких цін на світових сировинних ринках;
- впровадження додаткових торговельних обмежень з боку України до Російської Федерації;
- звуження зовнішніх ринків збуту через високу конкуренцію;

– згортання іноземними компаніями інвестиційних планів або перенесення термінів їх реалізації на майбутній період у зв'язку з макроекономічною невизначеністю тощо.

Серед внутрішніх ризиків, найбільш вагомим і значущим експертами визначено ризик „недостатньо швидкого проведення реформ”. Також до внутрішніх ризиків України у 2018 році віднесено збереження низької кредитної активності комерційних банків, дефіцит енергетичних ресурсів, загострення ситуації з трудовою діяльністю (фактор посилення трудової міграції та біженців, посилення конкуренції на внутрішньому ринку через збільшення імпорту з Європейського Союзу, посилення девальваційних тенденцій на валютному ринку, значний перегляд соціальних стандартів у бік підвищення, посилення інфляційних процесів внаслідок різкого зростання витрат виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Диба М. І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства. URL: http://vlp.com.ua/files/04_28.pdf (дата звернення: 13.10.2019).

2. Лукомська А.В. Управління ризиками підприємства в сучасних умовах господарювання. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/387.pdf> (дата звернення: 13.10.2019).

3. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності. *Фінанси України*. Київ: Преса України, 2003. № 3. С. 3–7.

Танклевська Н.С. - д.е.н., професор
Ухова А.О. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

Розвиток світового ринку продовольства як ключової передумови розв'язання Глобальної продовольчої проблеми нарівні з ресурсними та виробничими асиметріями, високими підприємницькими ризиками, диспропорціями попиту і пропозиції, інфраструктурними та управлінськими проблемами розподілу, характеризується масштабністю і потенціалом зростання, критичною важливістю для кожної країни та людства в цілому, що визначає його виключну перспективність для міжнародного бізнесу. Водночас, поглиблення міжнародного поділу праці та обумовлена цим фрагментація і мережевізація економічної діяльності спричиняє диверсифікацію типів посередництва та трансформацію засад діяльності посередників. Зазначене зумовлює активізацію наукового дискурсу щодо розвитку посередництва на глобальних товарних ринках. Потенціал та провідні позиції України в окремих сегментах глобального

ринку продовольства пріоритезують розвиток міжнародного посередництва в процесах інтеграції країни у глобальний виробничо-збутовий процес, що сприятиме забезпеченню національної продовольчої безпеки та підвищенню міжнародної конкурентоспроможності.

Глобальний ринок продовольчих товарів є одним з найважливіших для людства. Продовольчий та агропромисловий сектор має значний економічний, соціальний та екологічний вплив. Від нього напряду залежить добробут людей. Для багатьох країн продовольчий сектор генерує основну частку ВВП. Обсяг індустрії складає 5 трильйонів доларів США, 10 % світових споживчих витрат спрямовані на продовольство, 40 % зайнятого населення працює в даному секторі, галузь генерує 30 % викидів парникових газів [1].

ФАО визначає наступні особливості продовольчого ринку:

1. Кожна людина є його частиною. Ми всі споживачі продуктів харчування і наш добробут багато в чому залежить від якості продовольства. З іншого боку, саме вподобання споживачів мають великий вплив на формування природи ланцюжка створення вартості.

2. В більшості країн, що розвиваються, агропромисловий комплекс є основою економіки і сильно впливає на рівень зайнятості та добробуту населення. Так, у Нігерії малі фермерські господарства складають 70 % сільського населення і виробляють 90 % обсягу аграрної продукції країни [2]. Крім того, ланцюжок створення вартості продовольчих товарів напряду пов'язаний з глобальною проблемою голоду. Саме через це ланцюжок створення вартості продовольчих товарів має стратегічне національне та глобальне значення, в тому числі політичне. Це в свою чергу впливає на бізнес середовище.

3. Продовольчий сектор напряду пов'язаний з природним середовищем, що в багатьох аспектах так чи інакше є неконтрольованим для учасників ланцюжка. Наприклад, клімат, природні катаклізми є майже повною мірою неконтрольованими, але суттєво впливають на виробництво продовольчих товарів. Так, з одного боку, вони впливають на результати як в кількісному (напр., кількість т продукту, зібраного з одного га землі за сезон), так і в якісному (напр., солодкість, розмір, соковитість продукту) аспектах. З іншого боку, вони впливають на саму структуру ланцюжка. Наприклад, з'являється додаткова потреба в страхуванні від неврожаю, фіксації цін на випадок великого врожаю тощо.

4. Якість продовольчих товарів досить складно підтримувати і контролювати. Це стосується як складнощів зі стандартизацією та уніфікацією, особливо на етапі первинного створення, так і складнощів зі зберіганням продуктів. Дана особливість впливає на організаційні, інституціональні та технологічні характеристики ланцюжка створення вартості [3, с.3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Goedde L., Horii M., Sanghvi S. Pursuing the global opportunity in food and agribusiness. McKinsey & Company. 2015. URL: <http://www.mckinsey.com/industries/chemicals/our-insights/pursuing-the->. (дата звернення: 11.11.2019).

2. Making rural markets work for the poor // Propcom Mai-karfi. 2018. URL: <http://www.propcommaikarfi.org/our-markets/seeds>. (дата звернення: 12.11.2019).

3. Neven D. Developing sustainable food value chains Guiding principles // Food and agriculture organization of the United Nations. 2014. URL: <http://www.fao.org/3/a-i3953e.pdf>. (дата звернення: 12.11.2019).

*Ткаченко О.А. – здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Петрова О.О. – к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет». м. Херсон*

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬГОСПТОВАРОВИРОБНИКІВ УКРАЇНИ

Державна аграрна політика як процеси із визначення та реалізації стратегічних орієнтирів, цілей, завдань і заходів держави в сфері аграрного сектору покликана сприяти його сталому розвитку, гарантуванню продовольчої безпеки країни. Основу інституційної матриці аграрної політики має становити ієрархія науково обґрунтованої стратегії розвитку аграрного сектору та аграрної політики, базового комплексного закону з державного регулювання аграрного сектору, інших нормативно-правових актів. Наукове узагальнення проблем державної аграрної політики, підтримки сільськогосподарських виробників в Україні знайшло відображення в працях Т. Зінчук, Т. Калашнікової, С. Кваші, О. Попової, Н. Шibaєвої та багатьох інших. Але зміни умов розвитку аграрного сектору, його державної підтримки, потребують наукових узагальнень, які б відобразили науково обґрунтовану оцінку сучасного стану та визначили основні вектори необхідної трансформації аграрної політики.

Цілі та завдання аграрної політики, її заходи мають запропонувати суспільству шляхи вирішення проблем його сталого розвитку на певному етапі. На основі інституційної матриці, що забезпечує послідовність, прозорість, передбачуваність заходів держави, формується функціональне наповнення державної підтримки аграріїв відповідно до визначених пріоритетів. В умовах дефіциту державного бюджету визначення стратегічних пріоритетів має ключове значення для проведення дієвої та ефективної аграрної політики.

З погляду ряду авторів, державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників - це система заходів, спрямованих на виплату за рахунок державного бюджету грошових коштів безпосередньо сільськогосподарським товаровиробникам в цілях прямого підвищення їх доходів.

Проте в умовах глобалізації економіки, посилення тиску міжнародного ринку на вітчизняних сільгосптоваровиробників, необхідності підвищення їх

конкурентоспроможності по відношенню до зарубіжних сільгосптоваровиробників поняття держпідтримки доцільно розширити.

Державна підтримка повинна полягати в наданні агропродовольчому сектору як необхідної матеріальної і фінансової допомоги, так і в забезпеченні сприятливих умов виробництва. Причому вона повинна охоплювати не тільки сільське господарство, але і залежні від нього інші галузі і сфери аграрного сектора економіки:

- галузі, обслуговуючі сільськогосподарське виробництво;
- харчову і переробляючу промисловість;
- мукомельно-круп'яну і комбікормову промисловість;
- агросервіс (ремонтно-механічні майстерні, транспорт та ін.).

Крім того, в сферу держрегулювання повинні потрапити організації інших галузей економіки, що забезпечують аграрно-промислове виробництво і мають додаткові витрати та підвищені ризики (банки, страхові і інвестиційні компанії). Вказане дозволить залучити інвестиції в АПК, розвивати виробництво на сучасній техніко-технологічній основі, а звідси забезпечити соціальну стабільність і продовольчу безпеку країни і окремих її регіонів [1].

Висновки. Неодмінною умовою сталого розвитку аграрного сектора економіки та забезпечення продовольчої безпеки держави є державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників. Сьогодні до організації фінансового забезпечення аграрного сектора економіки потрібний новий підхід, удосконалення розглянутих напрямів державної підтримки шляхом проведення активних заходів на рівні сільськогосподарських підприємств, створення нових фінансово-кредитних структур. На розвиток сталого та конкурентоспроможного агропромислового виробництва має бути спрямована аграрна політика країни. У найближчій перспективі державі слід продовжувати політику участі в економічному процесі як безпосередньому суб'єкті суспільних і економічних відносин, що сприятиме посиленню підтримки ринкових інституцій і розвитку інфраструктури АПК. Доцільно встановити частину сільського господарства у витратній частині бюджету відповідно до питомої ваги у ВВП, а також регламентувати надання бюджетної підтримки сільському господарству в регіонах у законодавчому порядку [2].

Державна підтримка аграріїв у 2019 році відбувається за такими напрямками:

- 127,16 млн грн— на фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів;
- 881,79 млн грн— на отримання часткової компенсації (25%) вартості придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання українського виробництва. Вона надається за придбання техніки, яка входить до переліку вітчизняної техніки і обладнання для АПК, затвердженого комісією Мінекономрозвитку;
- 800 млн грн— на розвиток фермерських господарств для часткової компенсації вартості закупленого насіння сільськогосподарських рослин вітчизняної селекції та надання консультативних послуг, фінансової підтримки

сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, часткової компенсації (15%) вартості придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва, а також для здешевлення кредитів.

- 3,5 млрд грн— на підтримку тваринництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції, аквакультури (рибництва). Держпідтримка зменшена на 0,5 млрд грн в порівнянні з 2018 роком і додані напрямки для підтримки зі зберігання та переробки сільськогосподарської продукції та рибиництва. На тваринництво передбачені дотації 2500 гривень на голову молодняка великої рогатої худоби — надається фізичним особам, 1500 гривень на голову корів молочного, молочно-м'ясного та м'ясного напрямку — надається юридичним особам, а також компенсація 50% за покупку племінних ресурсів та компенсація за будівництво тваринницьких комплексів.

- 400 млн грн— на розвиток хмелярства, закладку молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними. Передбачена 80% компенсація вартості саджанців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Замикула В.В. Напрями державної підтримки агропродовольчого сектора економіки в умовах глобалізації економіки. Державне управління: удосконалення та розвиток № 4, 2009. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=258>

2. Панухник О.В. Державна підтримка суб'єктів аграрної сфери. Всеукраїнський науковий журнал «Актуальні проблеми інноваційної економіки». № 1, 2017. С. 5-10.

Ткачук К.О. - здобувач вищої освіти першого(бакалаврського) рівня
Адвокатова Н.О. - к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ БДЖІЛЬНИЦТВА В УКРАЇНІ

Бджільництво - особлива і надзвичайно цінна галузь сільського господарства. Її основою є розведення медоносних бджіл, які існують бджолиними сім'ями - своєрідними біологічними одиницями. Бджільництво дає основні продукти (мед і віск), а також додаткові (пакети бджіл, бджолині матки, квітковий пилок, маточне молоко, прополіс, бджолина отрута) [1].

Світове виробництво меду становить 1,5 млн тонн на рік, і на частку України припадає 5%. За даними FAO, Україна з 2008 року займає перше місце з виробництва меду серед країн Європи (з валовим збором до 75 тис. тонн) і четверте після таких світових лідерів, як Китай (367 тис. тонн), Туреччина (81,4 тис. тонн) і Аргентина (81 тис. тонн). Усього людей, які займаються

розведенням бджіл і виробництвом меду, близько 700 тис. — півтора відсотка населення країни [2].

Економічне значення бджільництва доповнюється тим, що бджіл використовують для запилення сільськогосподарських культур. В результаті запилення бджолами соняшнику, гречки, плодоягідних, овочевих, ефіроолійних та інших культур їх урожайність підвищується в середньому на 25 - 30%. Вартість додаткової продукції від запилення сільськогосподарських культур бджолами значно перевищує витрати на утримання пасік [1].

Головним показником економічної ефективності бджільництва є рівень собівартості одиниці продукції (умовної медової) та похідні від неї - маса прибутку і рівень рентабельності. У собівартості продукції акумулюються рівень організації виробництва, продуктивності праці, сума матеріальних та грошових витрат, маса вироблюваної продукції. Рівень рентабельності у свою чергу залежить також від рівня цін реалізації на продукцію бджільництва.

Основним напрямом розвитку бджільництва і підвищення його економічної ефективності є інтенсифікація виробництва, що базується на прогресивній технології і забезпечує збільшення виходу продукції і поліпшення її якості.

Впровадження інтенсивної технології вимагає подальшої концентрації виробництва, створення в кожному господарстві пасік розміром не менш як 150 – 200, а в спеціалізованих – на 500 – 600 і більше бджолосімей. В умовах промислової технології під час цвітіння медоносних рослин залежно від інтенсивності медозбору на одному місці можна розміщувати від 30 до 100 бджолосімей.

В Україні норма забезпеченості бджолої сім'ї кормами становить 18–23 кг меду залежно від способу зимівлі, приміщення і місцевих умов. Створення необхідних запасів кормів на період зимівлі визначає виживання, розвиток і рівень продуктивності бджолої сім'ї.

Для підвищення продуктивності бджільництва в кожному господарстві треба створити необхідну медоносну базу на основі поєднання використання посівів сільськогосподарських культур, плодово-ягідних насаджень, природних лук і пасовищ та лісів. Найбільш ефективними є посіви, які, крім медоносного, мають ще й інше господарське значення. Так, посіви еспарцету дають високоякісне сіно для тваринництва і одночасно забезпечують найвищу медопроодуктивність. За два укоси одного вегетаційного періоду еспарцет може дати до 1 т товарного сіна з гектара [4].

Підвищення рівня рентабельності повинно бути спрямоване на зниження собівартості та підвищення реалізаційних цін. Серед заходів, які призводять до зниження собівартості продукції бджільництва, можна відмітити також підвищення рівня механізації основних виробничих процесів, а отже збільшення норми навантаження бджолосімей на пасічника (при одночасному зростанню оплати його праці); вдосконалення технології утримання бджіл, насамперед у багатокорпусних вуликах; розширення пасіки до оптимальних розмірів; розведення високопродуктивних районуваних порід бджіл;

проведення належної племінної роботи; формування раціональної медоносної бази бджіл; управління розвитком бджолиних сімей з максимальним нарощуванням їх сили до медозбору та його раціональне використання; організація кочівель до медоносів; підвищення рівня кваліфікації пасічників; вибір раціональних способів зимівлі та успішне її проведення, здійснення профілактичних та лікувальних заходів проти хвороб та шкідників бджіл; упровадження прогресивних форм організації та оплати праці на орендній основі з переходом на розвиток приватно-орендних підприємств, збільшення виходу продукції бджільництва [3].

Дальший розвиток бджільництва в різних категоріях господарств країни зумовлює необхідність визначення його економічної ефективності і факторів, які найбільшою мірою формують її рівень. Економічна ефективність бджільництва характеризується системою таких показників:

1. Виходом валового і товарного меду з розрахунку на одну бджолосім'ю;
2. Затратами праці на 1 ц меду;
3. Вартістю валової продукції бджільництва на одного середньорічного працівника;
4. Собівартістю одиниці продукції і ціною її реалізації, прибуток;
5. Рівень рентабельності.

Внаслідок недостатньої забезпеченості бджільництва кормовими ресурсами продуктивність бджолосімей у сільськогосподарських підприємствах зростає дуже повільно і нестабільно [5].

Одним із ефективних прийомів сприяння розвитку галузі бджільництва було б часткове відрахування з прибутків галузі рослинництва. При цьому необхідно здійснити такі кроки:

1) зробити бджолозапилення обов'язковим елементом технології вирощування ентомофільних сільськогосподарських культур;

2) узаконити орендну плату за бджолозапилення, сума якої визначалася б за домовленістю сторін. У разі не укладення договору власники посівних площ повинні перерахувати в бюджет на розвиток бджільництва за кожен гектар посіяних ентомофільних культур по 1 % від реалізаційної ціни одного гектара насіння даної культури. Цей розрахунок може бути проведений за такою формулою:

$$O = P \times S \times 1\%,$$

де: O - сума перерахувань у бюджет, грн.;

P - реалізаційна ціна 1 ц насіння (без ПДВ), грн.;

S - площа посіву ентомофільної культури, га;

1% - рекомендований відсоток перерахувань у бюджет;

3) задля нарощування загальної кількості бджолиних сімей та покращення воскового балансу пасік на декілька років заборонити вивіз воску за кордон;

4) для покращення кормової бази бджільництва та враховуючи користь, яку бджоли приносять при запиленні, в сівоzmіни включати посіви медоносних культур з розрахунку не менше 20 гектарів на 100 бджолиних сімей;

5) створити в кожній області від 3 до 5 великих бджоло господарств від 1000 до 4000 бджолосімей з використанням промислових технологій, в тому числі з первинною переробкою та фасуванням продуктів бджільництва. Таким господарствам держава повинна надати пільговий кредит на 5 років;

6) для забезпечення пасічників племінним матеріалом створити в кожній області розплідники або племінні пасіки;

7) за фінансового сприяння держави забезпечити закупку меду у пасічників обласними бджоло об'єднаннями і спілками;

8) включити в споживчий кошик населення (особливо в дитячих закладах, школах, лікарнях та на курортах) мед та інші продукти бджільництва, для цього проводити відповідну рекламну діяльність;

9) створити 5 регіональних спеціалізованих лабораторій із якості продукції та її сертифікації. Для цього винайти можливість профінансувати закупівлю необхідних приладів;

10) Департаменту ветеринарної медицини зменшити фінансовий прес щодо ветеринарних послуг, аналізів у бджільництві;

11) фінансове сприяти видавничій діяльності науково-популярних та міжвідомчих видань з бджільництва [5].

Висновок. Спеціалізація і концентрація бджільництва розвиваються на основі міжгосподарської кооперації. В Україні існує понад 30 міжгосподарських бджолопідприємств, які спеціалізуються на виробництві меду та іншої продукції бджільництва, а також здійснюють запилення ентомофільних сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень. Ці підприємства визначатимуть подальший розвиток бджільництва на основі впровадження у практику найновіших досягнень науки, техніки і передового досвіду.

Рівень економічної ефективності бджільництва залежить від:

- підвищення продуктивності бджолосімей на основі утримання сильних і здорових бджолиних сімей,
- систематичної селекційно-племінної роботи,
- виконання обов'язкових ветеринарно-санітарних і зоогієнічних заходів,
- поліпшення кормової бази,
- раціональної організації пересування пасік на кращі місця медозбору
- забезпечення бджіл на зиму достатньою кількістю кормів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економіка використання бджільництва. URL: <https://www.bestreferat.ru/referat-207292.html>
2. Бджільництво в Україні. URL: <https://uk.wikipedia.org>
3. Основні напрями підвищення економічної ефективності бджільництва. URL: <https://bibl.com.ua/ekonomika/1111/index.html?page=4>

4. Економіка бджільництва. URL: <http://www.ukrainereferat.org/uaref-4016-2.html>

5. Економіка використання бджільництва. URL: https://knowledge.allbest.ru/agriculture/2c0a65635a3ad78b4c53b89521306c37_0.html

Ткачук К.О. - здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Науковий керівник - *Ковтун В.А.*, к.с.-г.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

ВИДИ МАРЖІ Ф'ЮЧЕРСНИХ КОНТРАКТІВ

Ф'ючерси належать до короткострокових похідних фінансових інструментів, строки обігу контрактів на міжнародних біржах базуються на квартальному циклі, тобто терміни їх здійснення - це березень, червень, вересень, грудень. Торгівля ф'ючерсами на біржах відбувається кожного дня, що дає змогу щоденно котирувати контракти на рік вперед і подавати результати в періодичній фінансовій пресі. Тільки закінчується термін дії одного ф'ючерса, наприклад, вересневого, наступного ж дня розпочинається торгівля ф'ючерсними контрактами, строк дії яких закінчується через рік, тобто у вересні наступного року.

Клієнт брокерської контори з допомогою брокера укладає відповідну ф'ючерсну угоду, відкриваючи тим самим довгу чи коротку позицію. При цьому він вносить на свій рахунок, відкритий в кліринговій палаті, деяку суму, яка називається початковою маржею

Початкова маржа - це початковий внесок клієнта в забезпечення виконання умов контракту і є певною гарантією того, що клієнт має намір виконувати свої обов'язки.

Як початкова маржа можуть бути прийняті не тільки грошові кошти, а й деякі види державних цінних паперів. Початкова маржа становить 1-6 % від загального обсягу контракту. Причому на хеджерські рахунки традиційно нараховується менша маржа, ніж на спекулятивні [1].

Клірингова палата з моменту реєстрації укладеної угоди на біржі бере на себе зобов'язання перед покупцем поставити актив, а перед продавцем - оплатити його в обумовлені контрактом строки.

При падінні цін на певні ф'ючерсні контракти продавці цих контрактів отримують прибутки, а покупці контрактів зазнають таких самих збитків. При зростанні цін на ці контракти виграють покупці контрактів і програють продавці контрактів. Поточний прибуток або збиток за відкритою позицією,

який виражається в платежах клієнта або від клієнта, називають варіаційною маржею.

Варіаційна маржа - це грошові кошти, що підлягають нарахуванню або списанню за кліринговим рахунком клієнта в разі відхилення ціни укладення угоди від котирувальної. Тобто це прибуток або збиток, за яким виконуються взаєморозрахунки між учасниками ринку.

У результаті зміни поточної ціни в ході торгової сесії розраховується розмір варіаційної маржі по кожній позиції, відкритої учасниками торгів. Варіаційна маржа розраховується за формулами:

$$M_k = (P - P_0)N; \quad M_n = - (P - P_0)N, \quad (1, 2)$$

де M_k - варіаційна маржа по одному купленому в ході торгової сесії контрактом;

M_n - варіаційна маржа по одному проданому в ході торгової сесії контрактом;

P - поточна ціна торгової сесії за даним контрактом;

P_0 - ціна угоди, укладеної в поточну торговельну сесію за даним контрактом;

N - кількість укладених контрактів даного виду [2].

Якщо в результаті операцій залишок коштів на клієнтському рахунку стане меншим від деякої встановленої біржею величини, яку називають підтримувальною маржею, клієнт внесе на свій рахунок так звану додаткову маржу. Якщо додаткова маржа не буде внесена клієнтом протягом 24 годин його позиція на біржі закритися. На відміну від початкової маржі, додаткова маржа вноситься тільки грошовими коштами.

Підтримуюча маржа - це мінімальний рівень, до якого може знизитись залишок коштів на рахунку інвестора в результаті небажаного руху цін. Сума, що перевищує підтримувальну маржу, може бути вилучена інвестором в будь-який час.

Клірингові палати ф'ючерсних бірж у свою чергу встановлюють вимоги до рівня маржі, який клірингові фірми зобов'язані підтримувати в палаті. Таку маржу називають кліринговою [2].

Біржова та клірингова маржі можуть збігатися або незначно відрізнятись. Члени біржі, як правило, вимагають від клієнтів, особливо нових, вищого рівня маржі, від тієї, якої їм потрібно дотримуватися у Розрахунковій палаті. Приклади мінімальних сум маржевих внесків, яких вимагають деякі біржі США та Великобританії, наведені в таблиці 1 [3].

Брокерські контори дають 3 - 5 днів своїм клієнтам для додаткових внесків. Клієнти, неспроможні внести додаткові кошти, повинні закрити свої позиції на ринку та свої рахунки. Більшість ф'ючерсних контрактів мають дозволу верхню та нижню межі коливання ціни кожного дня. Це так звані граничні значення котирувальної ціни - максимальне та мінімальне значення, в межах якого може змінюватися ціна контракту протягом торгової сесії. Цінові межі встановлюються для стабілізації ринку та утримання його під контролем.

Встановлення межі - своєрідне затримання часу для того, щоб ринок зміг пристосуватися до подій, які спричиняють коливання цінової межі [4].

Таблиця 1

Розміри мінімальних маржевих внесків міжнародних ф'ючерсних бірж

Біржа	Контракт	Початкова маржа, \$ спекулянт/хеджер	Підтримуюча маржа, \$
Свот	пшениця	600/400	400
	кукурудза	600/400	300
	соя-боби	1500/1250	1000
	облігації Казначейства США	2500/2000	750
CME	ВРХ	642/475	400
	живі свині	1620/1200	900
	свинина	1080/800	600
	євро	2000	2000
	швейцарський франк	2000	2000
	японська ієна	2000	2000
CME	фунт стерлінгів	2500/2000	1500
	канадський долар	1500	1500
	казначейські векселі	1500/1000	625
COMEX	мідь	800/700	525
	золото	2000/1750	1500
	срібло	2500/2000	2000
C5CE	какао-боби	1000/900	700
	цукор	750/700	650
	кава	900/800	6750
МУМЕХ	нафта	2000/1800	1400
MEPE	стерлінговий депозит	£750	£750
	облігація Казначейство США	2500/2000	3000

Клірингова палата є одним із відділень біржі або незалежною організацією. Через клірингову палату здійснюються реєстрація, узгодження, гарантування, закриття позицій та поставка активів за укладеними угодами. Усі члени клірингової палати вносять і тримають на рахунках за кожною торговельною позицією так звану клірингову маржу, яка є гарантією належного виконання ф'ючерсних контрактів з боку учасників ринку. Щодня кліринговою палатою звіряються рахунки членів палат [5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стратегії торгівлі ф'ючерсами. URL: <https://studfiles.net/preview/5774394/>
2. Розрахунок варіаційної маржі. URL: <https://stud.com.ua/36748/finans/kliring>

3. Маржа у ф'ючерсній торгівлі. URL: http://megalib.com.ua/content/4466_Marja_y_fuchersnii_torgivli.html
4. .Солодкий М.О. Біржовий ринок: [навч. посібник] К.: Аграрна освіта, 2010. 565 с.
5. Кліринг і розрахунки на ринку цінних паперів. URL: <http://bibliograph.com.ua/birzhevoe-delo-2/40.htm>

Фролова Н.Є. - доцент
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна

ПРЕВЕНТИВНЕ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання відсутні стабільність в діяльності підприємств України та досвід антикризового управління, що призводить до виникнення кризових явищ, які носять руйнівний характер. У нестійких економічних умовах, проблема зародження та розвитку кризових явищ, на підприємствах України набуває неабиякої актуальності. Постійні політичні та економічні зміни супроводжуються економічними втратами як для підприємств, так і для держави, у цілому. Поглиблення кризового стану багатьох підприємств відбувається через відсутність системи превентивного антикризового управління діяльністю підприємства.

Вагомий внесок у розвиток науково-методичних засад превентивного антикризового управління діяльністю підприємств було здійснено такими науковцями, як І.Ансофф, Р.Таффлер, Е.І. Кистрина, О.В. Неверов, О.В Павлова, В.М.Вороніна, О.Г Щербань, Д.О.Щербаков та ін. Але дослідженню проблем попередження виникнення кризових явищ на підприємствах України приділяється незначна увага. Аспекти цієї проблеми достатньо не досліджено. Існує потреба впровадження превентивного антикризового управління діяльністю державних підприємств з метою виявлення та усунення причин їх кризового стану.

Поняття превентивності широко застосовується у багатьох сферах: політиці, економіці, медицині, біології, психології, інженерії та інших. Термін

«превентивний» походить від латинського *praeventivus* – застережливий, запобіжний, той, що випереджає [1, с. 491]. Поняття «превентивні заходи» означає попереджуючі, запобіжні дії. Тобто це заходи попереджуючого характеру в ситуації, коли необхідно знизити ризики, їх вплив на результати господарської діяльності [2, с.303].

Превентивне антикризове управління є підсистемою загального антикризового управління підприємством, що впроваджується в умовах

можливої кризи, яка спрямована на випередження її виникнення та створення захисного механізму в діяльності підприємства.

Метою превентивного антикризового управління є створення умов для запобігання кризи, максимальну підготовку підприємства до роботи в умовах впливу кризових явищ та мінімізацію витрат.

До суб'єктів превентивного антикризового управління відносять: керівників всіх рівнів, фінансових менеджерів, власників підприємства, антикризових менеджерів, які мають спеціальну підготовку, кваліфікацію та здібності. Власники підприємства повинні реалізовувати основні завдання та функції превентивного антикризового управління.

Об'єктами превентивного антикризового управління є: параметри життєздатності підприємства; економічний стан підприємства; фактори-провокатори кризи; прояви перших ознак кризи.

Завданнями превентивного антикризового управління є: оцінювання ризику настання фінансово-економічної кризи та прогнозування її наслідків; визначення сильних та слабких сторін підприємства перед настанням кризи; виявлення резервів фінансової стабілізації, розробка програм запобіжних заходів та їх реалізація; оптимізація системи управління та організаційної структури підприємства; контроль над результативністю діяльності, рухом грошових коштів, витратами тощо; мобілізація ресурсів, необхідних для швидкого реагування в процесі превентивного антикризового управління.

Основними принципами превентивного антикризового управління є об'єктивність, комплексність, відповідність, контроль, оптимальність, ефективність. Щербаков Д.О. виділяє такі принципи превентивного антикризового управління: економічно обґрунтована переорієнтація на інноваційне виробництво; перебудова системи управління та організаційної структури підприємства у відповідності з вимогами ефективного функціонування підприємства; ефективне використання кадрового потенціалу з дотриманням принципів справедливості та оптимального співвідношення темпів зростання продуктивності праці та її оплати [3, с.36-37].

Процес превентивного антикризового управління діяльністю підприємства можна представити у вигляді наступних етапів: експертна оцінка тенденцій, побудова тренду розвитку основного показника діяльності (наприклад, доходу підприємства); моніторинг внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства; визначення зон ризику та факторів, які мають вплив на зміну тренду; розробка заходів по нейтралізації впливу кризових факторів; визначення бюджету цих заходів, строки їх реалізації; контроль за впровадженням та реалізацією заходів превентивного антикризового управління. Етапи процесу превентивного антикризового управління доцільно поділити на три стадії: підготовча, оперативне реагування, контроль і корегування.

Превентивне антикризове управління діяльністю підприємства дозволяє знизити витрати ресурсів на забезпечення його функцій, дозволяє

забезпечити керівництво інформацією щодо всіх аспектів функціонування підприємства, змін у зовнішньому середовищі, потенційних загроз і можливостей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Новий словник іншомовних слів: близько 40000сл. і словосполучень/ Л.І.Шеченко, О.І.Ніка, О.І.Хом'як, А.А.Дем'янюк; За ред. Л.І.Шевченко. – К.:АРІЙ, 2008. -672 с.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 4-е изд., перер. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 480 с.
3. Щербаков Д.О. Инструменты и методы превентивного управления предприятиями пищевой промышленности. АНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов», Воронеж,2013, -193с.

Хижняк К.С. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 073 «Менеджмент»

Науковий керівник: Руснак А.В. – доктор економічних наук, доцент Херсонська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ВІВЧАРСТВА

Подальший розвиток та ефективне функціонування підприємств, які займаються виробництвом продукції вівчарства, залежить від обґрунтування організаційно-економічних засад їх розвитку, створення належної законодавчо-правової і нормативної бази стосовно запровадження однакових умов для забезпечення необхідними матеріально-технічними ресурсами підприємств усіх форм господарювання; застосування ефективної системи заготівлі та транспортування вовни, баранини, овечого молока на переробні підприємства з метою мінімізації втрат сировини; створення сприятливих умов для зміцнення та вдосконалення агропромислової інтеграції; розвитку інноваційної виробничої інфраструктури та підтримки соціальної сфери; здійснення ефективної та гнучкої фінансово-кредитної і податкової політики; захисту і підтримки вітчизняних товаровиробників тощо.

Перспективним напрямом розвитку галузі вівчарства є зміцнення виробничо-територіальної єдності, створення дієвих агропромислових формувань (асоціації, корпорації тощо) шляхом розвитку горизонтальної та вертикальної інтеграції. Це дасть змогу об'єднати економічні мотивації й інтереси партнерів задля досягнення спільної мети: задоволення споживчого попиту на продукцію вівчарства завдяки збільшенню обсягів виробництва; здійснення їх високоякісної переробки, як результат, отримання та справедливий розподіл прибутку для відтворення ефективного виробництва.

Однією з найпопулярніших у зарубіжних концепціях аналізу ефективності підприємницької діяльності є концепція збалансованої системи показників (Balanced Scorecard, BSC), розроблена Робертом Капланом і Девідом Нортоном. Для вирішення проблеми оцінки ефективності BSC передбачає використання ряду нових індикаторів поряд з традиційними і поділяє всю систему оцінки діяльності компанії на чотири групи: фінанси; клієнти; внутрішні бізнес-процеси; навчання і розвиток персоналу. Особливістю розробленої системи оцінки ефективності є застосування не лише фінансових показників (які є традиційними та пропонуються більшістю методик і рекомендацій), але й не фінансових, що оцінюють задоволеність покупців та акціонерів, ефективність внутрішніх бізнес процесів, потенціал співробітників з метою забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії.

В загальному рівень економічної ефективності сільськогосподарських підприємств вівчарства визначається як співвідношення результату до витрат або до ресурсів. Підвищення ефективності може досягатися як за рахунок зменшення витрат (економії ресурсів), так і за рахунок покращення використання капіталу і збільшення прибутку. Такий підхід передбачає наявність протиріччя: основною метою діяльності є максимізація результату (ефекту); при обмеженості ресурсів та високій їх вартості необхідно досягати раціонального зменшення їх використання.

Вивчаючи ефективність виробництва, не варто прирівнювати її до категорії «економічна ефективність». Зміст ефективності ширший і глибший, оскільки він, поряд із економічним походженням, має ще й соціальні аспекти.

Ефективність виробництва у вівчарстві характеризується такими показниками, як продуктивність тварин, тобто середньодобові прирости, настриг вовни на 1 гол., витрати кормів характеризують продуктивність худоби і кормового забезпечення. Цей показник ще називають «оплата корму продукцією». Матеріаломісткість виробництва характеризує рівень продуктивності галузі. Економічний бік вівчарства характеризують наступні показники: повна собівартість 1 ц продукції, прибуток і рівень рентабельності [1].

Міжнародний стандарт ISO: 9000:2000, розглядає ефективність як співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами, що свідчить про ресурсний підхід до визначення категорії «ефективність».

Ефективність вівчарства залежить також від видів тварин, їхнього продуктивного потенціалу, адаптації до конкретних умов розведення, селекції, застосування нових технологій, якості продукції, повноти її використання.

Вперше питання ефективності виробництва широко постало в той період, коли почали реалізовуватися великі інвестиційні проекти, спрямовані на розвиток народного господарства, і виникла необхідність вибору їх найефективнішого спрямування. Відразу були встановлені найважливіші категорії та шляхи підвищення ефективності: зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, оптимальне використання виробничих фондів тощо.

Визначення економічної ефективності виробництва має два аспекти, які не можуть бути зведені один до одного: ресурсний і затратний. Вони обидва економічно виправдані, але не рівноцінні. Для прикладу, два аналізовані підприємства можуть мати однаковий рівень затрат на 1 грн. виробленої продукції, але при цьому суттєво будуть відрізнятися за чисельністю працівників, вартістю виробничих фондів, обсягом виробленої продукції тощо. Тому, щоб оцінити відмінності в ефективності їх роботи, треба зіставляти обсяги їх продукції з сумою ресурсів.

Усі показники, що характеризують економічну ефективність виробництва, як зазначають сучасні економісти [2, с. 398–403; 3, с. 38–40], використовують як ресурсні або затратні. Так, наприклад, продуктивність праці, фондівіддача, ресурсівіддача, рентабельність виробничих фондів, віддача чи термін окупності капітальних вкладень – показники ресурсні. Для їх визначення у знаменнику співвідношення відображені ресурси: чисельність працівників, вартість основних і оборотних фондів тощо. А такі показники, як собівартість, трудомісткість, матеріаломісткість одиниці продукції, є затратними. Різні показники ефективності відображають ефективність використання різних видів затрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Смола І.І. Підвищення ефективності вівчарства на підприємствах Херсонської області. Продуктивність агропромислового виробництва. 2011. №20. С. 112-119.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. – 2-ге вид., доп. і переробл. К. : КНЕУ, 2004. 624 с.
3. Лукінов І.І. Агропромислова політика у макроструктурних пріоритетах. *Економіка України*. 1996. № 12. С. 4–20.
4. Салай П.В., Гавриляк В.В., Параняк М.Н. Перспективи розвитку вівчарства в Україні. *Ефективне тваринництво*. 2011. № 4 (32). С. 40-44.

Цибульський А.В. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Огорь Г.М. – викладач
*Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сьогодні очевидно, що підприємства для виживання на ринку та збереження конкурентоспроможності повинні час від часу вносити зміни у свою господарську діяльність. Більше того, потреба у змінах стала виникати настільки часто, що їх вплив на життєвий цикл підприємства вже не розглядається як виняткове явище. Динамічні зміни ринкових умов

господарювання вимагають від підприємств безперервних інноваційних змін для утримання та збереження існуючих управлінських позицій. Стимулювання розроблення і споживання інновацій підприємства є одним із шляхів реалізації поступу інноваційної діяльності.

Управління інноваційним процесом – невід’ємна складова діяльності сучасного підприємства, що охоплює планування, організування та стимулювання інноваційної діяльності, реалізацію інноваційних проектів, розрахованих на отримання конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій підприємства. Їхніми завданнями є: дослідження ринків для нових продуктів; визначення способів продажу нового продукту; дослідження кон’юнктури ринку ресурсів; оцінювання ефективності інноваційного проекту [4].

Для формування в системі управління інноваційних змін керівники вищих ланок мають правильно, із залученням свого персоналу розробити чітку інноваційну політику, за допомогою якої досягнути легкого впровадження інноваційних змін, без перешкод та опору, а також досягнути переваг та першості своєї організації у конкурентній боротьбі. З метою подолання перешкод та опору нововведенням є необхідність у проведенні таких дій: формування інноваційних проектів (дослідних підрозділів, ідейних груп щодо розвитку та впровадження інноваційних змін), із залученням працівників та розроблення програм для їх навчання; створення мотиваційних систем для підтримки новаторських проектів (фінансові групи, розробка мотиваційної моделі стимулів, заохочення) [1].

Краснокутська Н.В. визначила чотири найважливіших об’єктивних та суб’єктивних чинники, які чинять супротив інноваційним змінам [3]:

1. Фінансові витрати. Інноваційні зміни потребують проведення великої аналітичної роботи, при цьому виникає необхідність перебудовувати діяльність великої кількості підрозділів, вносити зміни безпосередньо на робочих місцях, змінювати правила ділової практики. Це впливає з істотних відмінностей інноваційного та стабільного виробничого процесів, які роблять завдання їх поєднання дуже складним, а в деяких випадках практично неможливим.

2. Інноваційні суперечності з організаційними. Будь-яке нововведення змінює параметри роботи системи, порушує її організаційну рівновагу. Досліджені науковцями відмінності між інноваційними та організаційними змінами доводять, що інноваційна система переводить організацію на новий технологічний, професійний рівень, де присутній певний ризик, потребує інноваційні зміни в кожній підсистемі організаційної структури.

3. Інноваційні зміни викликають опір з боку персоналу. Опір може мати різний рівень інтенсивності і виявлятися як у формі пасивного, більше або менше прихованого неприйняття нововведень (виражається незадоволенням, бажанням перейти на іншу роботу або зниженням продуктивності праці, виконавської дисципліни), так і у формі активного

відкритого виступу проти інновацій. Опір змінам може мати різну силу і інтенсивність.

4. Нерозуміння менеджерами важливості інновацій і необхідності змін. Швидке досягнення успіху організацією пояснюється як відображення сильної та правильної організованості в системі управління, і здобутий сталий, внутрішньоорганізаційний потенціал невіддільний змін.

Для формування в системі управління інноваційних змін керівники вищих ланок мають правильно, із залученням свого персоналу розробити чітку інноваційну політику, за допомогою якої досягнути легкого впровадження інноваційних змін, без перешкод та опору, а також досягнути переваг та першості своєї організації у конкурентній боротьбі [1]

Поетапний процес інноваційних змін формує характер успішного проведення змін, оновлення динамічної системи проходить за принципом самоорганізації, що дає змогу правильно розрахувати час, фінанси та ресурси, та проведення змін і їх закріплення в системі управління.

С. Бір виділив 6 кроків до успішних змін, які посилюють успішність перетворень: 1. Мобілізувати прихильність змін через спільний аналіз проблем.

2. Розробити загальне бачення організаційних процесів і способів управління, щоб досягти цілей конкурентоспроможності.

3. Стимулювати прийняття нового бачення, забезпечити компетентність персоналу, необхідну для його реалізації і цілісність бачення для його поширення.

4. Підвищити активність усіх підрозділів без тиску згори – не форсувати це завдання, а дозволити кожному підрозділу знайти свій шлях до нової організації.

5. Інституціоналізувати активність через формальну політику, системи і структури. 6. Контролювати і коригувати стратегії у відповідь на проблеми процесу оновлення [2].

Отже, інноваційні зміни на підприємстві та управління ними неможливе без команди управління цими змінами та ефективного використання комунікаційного середовища, що має характеризуватись високою гнучкістю. Виявлення інноваційних суперечностей, які порушують організаційну рівновагу, та формування чіткої поетапної системи управління інноваційними змінами, збалансованої на принципах комплексності, адаптивності та системності дасть змогу чітко і без перешкод впроваджувати нововведення в соціально- економічні системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бурляй С.П. Теоретичні аспекти формування системи управління інноваційними змінами в соціально-економічних системах / Бурляй С.П. // Вісник аграрної науки Причорномор'я – Випуск 4, т.1 – 2012

2. Кіпа М. О. Теоретичні моделі формування організаційного забезпечення реструктуризації підприємства / Кіпа М. О. // Економічна

наука / Інвестиції: практика та досвід № 11/7 – 2018

3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська . — К. : КНЕУ, 2003

4. Кріт С. О. Управління інноваційними змінами на підприємстві / Кріт С. О. // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Ринкова трансформація економіки : стан, проблеми, перспективи». – Харків, 2016 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.khntusg.com.ua/bitstream/123456789/5806/2/17.pdf>

*Чеботарський Т.С. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Науковий керівник: Ломоносов А.В. – д.е.н., професор
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ ІНФРАСТРУКТУРИ МІСТА ОДЕСА

Як зазначено у звіті «Готовність до майбутнього виробництва» для Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ-2018) «готовність країни до майбутнього визначають два чинники: наскільки масштабна й складна її нинішня структура виробництва і наскільки сильні п'ять рушійних сил, що зможуть тягнути вперед процес трансформації: технологічна платформа і здатність до інновацій; людський капітал; міжнародна торгівля, інвестиції та інфраструктура; інституційна система; ринки збуту». Зокрема по людському капіталу зазначено, що «хоча четверта індустріальна революція спричинить роботизацію виробництв, людські ресурси, як і раніше, будуть критично важливими. Перехід країни на нові технології будуть прискорювати сильний ринок праці і наявність довгострокових можливостей навчати робітників, розкривати таланти й залучати фахівців з-за кордону». Україну аналітики ВЕФ віднесли до групи «Євразія», у якій є деяка індустріальна база, але слабкі двигуни виробництва. ВЕФ непогано оцінив людський капітал: за стан ринку праці та здатність готувати фахівців у майбутньому Україна отримала 5,8 бала і опинилася на 34-му місці. Вкрай погано, за оцінкою міжнародних експертів, в Україні йдуть справи із впровадженням технологій та інновацій (3,5 бала, 74-е місце). За трансфери технологій та прямих іноземних інвестицій Україна отримала оцінку 3,5 і опинилася на 95-му місці. У нашій країні інтернетом користуються лише 52% населення (у Британії – 94%), а доступ до мобільного зв'язку четвертого покоління мають лише 1,4% українців, тоді як в Німеччині та Китаї 4G-мережі охоплюють близько 97% населення [1,2].

Розумне місто – це містобудівна концепція інтеграції інформаційних і комунікаційних технологій з інтернетом речей. Зокрема, Британський інститут стандартів (*British Standard Institution*) описує розумне місто як «ефективну інтеграцію фізичних, цифрових і людських систем у штучно створеному середовищі задля забезпечення громадянам стійкого та благополучного майбутнього». Оскільки, за прогнозами науковців, вже менш ніж за сім років близько 60% населення планети житимуть у містах, наразі надзвичайно актуальним стало питання забезпечення належного комфорту сучасних міст.

Розглянемо розумні міста, де інноваційні технології використовують вже сьогодні [3].

У місті Барселона діє єдина система збирання показників усіх лічильників: світла, водопостачання, дорожньої обстановки, рівня шуму та ін. Міські ліхтарі реагують на перехожих на вулиці, а датчики на сміттєвих баках інформують про свою заповнюваність. Цифрові автобусні зупинки повідомляють пасажирів про місцезнаходження всіх автобусів міста, до того ж там можна зарядити смартфони, послухати музику, і навіть вирушити у віртуальну екскурсію. А водіям вбудовані у асфальт спеціальні сенсорні датчики допомагають знаходити вільні місця для паркування, одночасно знижуючи шкідливі викиди і затори. Додаткові датчики повідомляють громадськості оперативну інформацію про якість повітря.

Лондон посідає друге місце в рейтингу *PwC (PricewaterhouseCoopers* – міжнародна мережа компаній, що пропонують професійні послуги в області консалтингу і аудиту) за рівнем розвитку технологій. Система розумного міста головним чином зосереджена на транспортній сфері, де різноманітні мобільні додатки і онлайн-сервіси допомагають пасажирів вдало планувати поїздки та орієнтуватися у непростій схемі вуличного транспорту, а ще – інформують про проведення ремонтних робіт та інші позаштатні ситуації. Також впроваджена досконала система розпізнавання пожеж – *SAS*, що виявляє найбільш пожежонебезпечні будинки.

Австралійський Сідней – найзеленіше з розумних міст. Окрім безлічі парків, там близько 150 будівель із зеленими дахами і навіть зеленими стінами. У місті працює система контролю дорожнього руху *SCATS*, яка контролює завантаженість доріг. Моніторинг стану міської атмосфери – інформація відкрита, так що про стан повітря в місті можна дізнатися так само, як прогноз погоди – з комп'ютерів або смартфонів. У Сінгапурі [4] працює тривимірний цифровий модель країни «Віртуальний Сінгапур». Ця онлайн-платформа завдяки тисячам датчиків та відеокамер дозволяє владі у режимі реального часу бачити і аналізувати. Саме у Сінгапурі вперше розумні технології використані у таких великих масштабах і з таким високим рівнем проникнення в усі сфери життя. У місті діє добровільна програма моніторингу літніх людей, що стежить за пересуванням людини по квартирі й надсилає ці дані державним органам. Небезпека можливого вторгнення влади у приватне життя більшість сінгапурців не турбує – близько 74% громадян

повністю довіряють своєму уряду. «Віртуальний Сінгапур» став частиною проекту *Smart Nation*, на реалізацію якого влада витратила \$1,7 млрд. За прогнозами, азійський ринок технологій «розумних» міст до 2025 року виросте до \$1 трлн.

В Одесі діяла Міська програма «Електронне відкрите місто» [5]. Головною метою Програми є створення єдиної інформаційної інфраструктури виконавчих органів за рахунок впровадження єдиної політики управління інформаційно-телекомунікаційною сферою виконавчих органів та комунальних підприємств. Реалізація Програми направлена на досягнення європейських стандартів надання адміністративних послуг, відкритості та прозорості влади міста, орієнтована на задоволення потреб мешканців міста Одеси. Програма визначила стратегію підтримки інформаційної сфери та забезпечення розв'язання соціально-економічних, екологічних, науково-технічних, національно-культурних та інших проблем у сферах діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Програмою передбачено впровадження інформаційних технологій у сфері туризму. Туризм є однією з найважливіших сфер сучасної економіки, який позитивно впливає на розвиток інших секторів економіки, включаючи готельне господарство, транспорт і комунікації, будівництво, роздрібну торгівлю, виробництво і торгівлю сувенірами та ін., будучи каталізатором їх розвитку. Крім того, цей вид діяльності спрямований на задоволення потреб людей в ознайомленні з історією, культурою, звичаями різних країн.

Згідно з прогнозом Всесвітньої туристичної організації (СОТ) туристична індустрія продовжить своє зростання, і до 2020 року кількість міжнародних туристичних відвідувань складе 1561 млн. поїздок. Ця галузь господарства є фундаментальною основою багатьох розвинених країн світу. Згідно з даними СОТ її внесок в світову економіку оцінюється в 10,9% світового валового внутрішнього продукту. Подорожі та туризм забезпечують понад 11% міжнародних інвестицій. В цілому доходи від туристичної діяльності зростають в 4,4 рази. Туристично-рекреаційна галузь є стратегічним напрямом розвитку міста. Об'єктивно м. Одеса має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму: особливості географічного розміщення, сприятливий клімат, найбільший морський порт України, розвинену промисловість, курортно-рекреаційний комплекс, транспорту, фінансову і соціально-культурну інфраструктуру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Закіянов Д. До майбутнього не готові: ВЕФ оцінив виробничий потенціал України. M!nd – незалежний журналістський бізнес-портал. URL: <https://mind.ua/publications/20180876-do-majbutnogo-ne-gotovi-vef-ociniv-virobnichij-potencial-ukrayini> (дата звернення: 02.05.2019).

2.Readiness for the Future of Production Report 2018/ Committed to improving the state of the world, World Economic Forum: Insight Report. Geneva. Switzerland. 2018. 254 p. URL: <http://wef.ch/fopreadiness18> (дата

звернення: 02.05.2019).

3. Майбутнє вже сьогодні: три розумних міста. Де інноваційні технології використовують найефективніше. M!nd – незалежний журналістський бізнес-портал. URL: <https://mind.ua/video/20179170-majbutne-vzhe-sogodni-tri-rozumnih-mista> (дата звернення: 03.05.2019).

4. «Віртуальний Сінгапур»: як зробити місто розумним. І чи варто заради безпеки жертвувати приватним життям. M!nd – незалежний журналістський бізнес-портал. URL: <https://mind.ua/video/20180731-virtualnij-singapur-yak-zrobiti-misto-rozumnim> (дата зверн: 03.05.2019).

5. Міська програма «Електронне відкрите місто» м. Одеси на 2015-2018 роки. Офіційний сайт міста Одеса. URL: <http://omr.gov.ua/acts/council/70092/> (дата звернення: 04.05.2019).

Чудновеца А.П. – здобувач вищої освіти

Фролова Н.Є. – доцент

Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Постійна політична та економічна нестабільність в Україні збільшує рівень невизначеності зовнішнього оточення, в якому діють вітчизняні підприємства. На сьогодні підприємствам недостатньо тільки адаптуватися до змін в зовнішньому оточенні, вони повинні заздалегідь передбачати та попереджати ці зміни. Позитивному результату господарської діяльності в умовах економічної та політичної кризи сприяє вибір пріоритетних напрямків діяльності та стратегії розвитку підприємства.

Систематизуючи різні погляди на дефініції «стратегія» маємо виділити кілька варіантів [3, с.32]:

- набір правил чи дій для прийняття або ухвалення рішень, яких буде дотримуватись підприємство у своїй діяльності, для досягнення визначених цілей;
- детальний комплексний план чи програма дій та заходів, для досягнення конкретних результатів;
- довготривалий стратегічний напрямок чи набір напрямків розвитку підприємства.

Розвиток – рух уперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюція, поліпшення.

Розвиток надає підприємству нові можливості, властивості, якості та характерні ознаки, які сприяють здатності підприємства реалізувати нові функції, вирішувати істотно інші задачі, які зміцнюють його позиціонування

в зовнішньому середовищі та підвищують здатність протидіяти його небезпечним впливам [1, с.65].

Управління стратегією розвитку підприємства не є самоціллю, а скоріше фактором досягнення довгострокових стратегічних цілей направлених на конкурентну спроможність певного підприємства.

Стратегія розвитку підприємства є комплексом його довгострокових дій, реалізація яких спрямована на досягнення поставлених стратегічних цілей, є невід'ємною складовою його ефективного функціонування і забезпечує оптимізацію роботи, послідовність досягнення необхідних цілей та мінімізацію втрат при несприятливій кон'юнктурі ринку. Єдиної стратегії для успішного функціонування підприємства не існує. Досвід та практика ведення бізнесу показують, що високі показники діяльності підприємства можливі за умови поєднання різних стратегічних підходів. Підприємство, використовуючи знання та накопичений досвід, залучаючи до роботи досвідчених менеджерів, повинно розглянути велику кількість стратегічних підходів, які вже існують, і залежно від конкретних умов діяльності самостійно визначитися з конкретною та необхідною стратегією. Подальші дослідження будуть спрямовані на виявлення конкретних методів та інструментів успішної реалізації стратегій розвитку сучасних підприємств.

Основні варіанти розвитку підприємства [1, с.131]:

- залишити все без змін;
- вибрати стратегію внутрішнього зростання;
- вибрати стратегію зовнішнього зростання;
- вибрати стратегію виходу на міжнародний ринок;
- вибрати стратегію вилучення вкладень.

Для підприємства розвиток є постійним процесом, що проявляється в реалізації кількісних та якісних змін, внаслідок чого збільшується його потенціал, підвищуються здатність протидіяти небезпечному впливу зовнішнього оточення та помножується життєздатність.

Все вищезазначене дозволяє нам визначити стратегію розвитку підприємства як цілеспрямований курс розвитку підприємства в майбутньому, який передбачає якісно сформульовану послідовність дій в залежності від цілей та необхідних ресурсів, що дозволить перетворити кількісно-якісні параметри підприємства, внаслідок якого буде збільшуватися його потенціал, помножуватися його здатність протидіяти небезпечному впливу зовнішнього оточення та підвищуватися його конкурентоспроможність [2, .138].

У сучасних умовах господарювання підприємство не зможе ефективно функціонувати без розроблення і впровадження стратегії розвитку. Вона визначає напрям діяльності організації, формулює місію та цілі, забезпечує ефективне використання наявних ресурсів.

З метою підвищення ефективності діяльності підприємства зобов'язані мати ефективну стратегію розвитку як засіб для досягнення поставлених

цілей. Ця стратегія повинна опиратися на сприятливі внутрішні і зовнішні можливості і мінімізувати ймовірні загрози його успішній діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Менеджмент персоналу: Навч. посібн./ В. М. Данюк, В. М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін.; За ред. Данюка В. М.. – К.: КНЕУ, 2004. –398 с.
2. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку: Моногр. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
3. Отенко В.І. Стратегічні зміни на підприємстві: сутність, види, інструментарій / В. І. Отенко // Бізнесінформ. – 2011.– №8. – С. 204-207.

Шепель Т.В. - к.е.н., доцент

Херсонський політехнічний коледж

Одеського національного політехнічного університету, м. Херсон

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІНОВИХ ФАКТОРІВ У ФІНАНСОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

За ринкової економічної системи господарювання, яка притаманна більшості сучасних країн, ціна справляє великий вплив на національну та світову економіку. Вона є складною економічною категорією, яка має велике значення для підприємств, оскільки саме від неї багато в чому залежить прибутковість того чи іншого суб'єкта господарювання. Встановлення ціни сьогодні є досить складним процесом, який проводиться в декілька етапів із застосуванням певних методів формування.

Політика ціноутворення є складовою частиною загальної економічної і соціальної політики України. Державні ціни та тарифи, які в встановлюються на ресурси, справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін на товари, мають вирішальне соціальне значення. На сьогодні, усвідомивши важливість ціноутворення, з метою реалізації своїх цілей та збільшення прибутковості провідні компанії світу звернули увагу на розроблення та вдосконалення своєї цінової політики. Крім того, змінилися погляди на техніку обліку витрат, багато підприємств проводять дослідження ринку, щоб краще усвідомити мотивацію споживачів, вивчають діяльність конкурентів.

В економіці діє безліч різних видів цін, що утворюють систему, яка знаходиться в постійному розвитку, гнучка і динамічна, що обумовлено умовами виробництва, збуту продукції, товарів, робіт (послуг).

Розглядаючи ціну як об'єкт державного регулювання, можна виокремити вільні та державні регульовані ціни, які поділяються на фіксовані та регульовані.(рис.1.)

Право встановлення вільних цін наша держава надала суб'єктам господарювання Законом України «Про ціни і ціноутворення»[1], однак право формування і проведення політики цін залишилось прерогативою.

Згідно з даним законодавчим актом, політика ціноутворення є складовою частиною загальної економічної і соціальної політики України.

Завданнями цінової політики є:

- встановлення загальних засад та основних принципів ціноутворення; розвиток підприємницької діяльності у межах, визначених законодавством;
- протидія зловживанням монополієм (домінуючим) становищем;
- системність та узгодженість дій органів державної влади при реалізації цінової політики;
- розвиток економіки країни; створення умов конкуренції та розвитку всіх суб'єктів господарювання;
- збалансованість ринку товарів, робіт, послуг;
- підвищення якості продукції; забезпечення соціальних гарантій у зв'язку із зростанням цін, які здійснюються відповідно до вимог законодавства;
- створення необхідних економічних гарантій для товаровиробників на внутрішньому ринку;
- розширення сфери застосування вільних цін;
- орієнтація цін внутрішнього ринку на рівень світових цін;
- регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту»[3].



Рис. 1. - Види цін

Здійснення державної цінової політики не можливе без ефективного контролю за додержанням дисципліни цін. Під державною дисципліною цін розуміють дотримання визначених нормативними актами і документами вимог до формування, встановлення та використання цін за умов регульованої економіки.

Контроль за додержанням дисципліни цін здійснюється Державною інспекцією України з контролю за цінами Міністерства економіки. Крім державних інспекцій, право контролю за дотриманням порядку застосування цін і тарифів мають також інші установи: податкові, фінансові та антимонопольні служби. [2]

В Україні проводиться політика вирівнювання цін на продукцію на внутрішньому ринку до рівня світових. Нестабільність національної грошової одиниці наочно показала, наскільки недосконалою практика копіювання цін іншого ринку з відмінними від українського співвідношеннями попиту і пропозиції, іншими масштабами платоспроможного попиту.

При вирішенні питань цінової політики, повинна вирішуватись низка практичних питань, а саме:

- в яких випадках необхідно активно використовувати цінову політику;
- коли необхідно відреагувати за допомогою ціни на ринкову політику конкурента;
- якими мірами цінової політики має супроводжуватися введення на ринок нового продукту, особливо якщо відсутні прямі субститути, що могли б послужити орієнтиром для встановлення рівня ціни на новий продукт;
- на які товари із асортименту, що продає фірма, варто змінити ціни;
- на яких ринках треба проводити активну цінову політику;
- як розподілити за часом окремі цінові зміни;
- якими ціновими змінами можна підсилити ефективність інших заходів збутової політики;
- як урахувати в ціновій політиці наявні внутрішні й зовнішні обмеження підприємницької діяльності»[4].

Для розробки та успішної реалізації цінової політики на підприємствах повинні існувати постійно діючі структурні підрозділи, що відповідають за питання ціноутворення на продукцію підприємства, - відділи цін. Діяльність цінових підрозділів повинна здійснюватися в тісному взаємозв'язку з маркетинговою і збутовою службами підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про ціни і ціноутворення» [Електронний ресурс]. – URL: https://kodeksy.com.ua/pro_tsini_i_tsinoutvorennya.htm
2. Парижак Н.В. «Державне регулювання ціноутворення в Україні» // Фінанси України – 2000 - №4 – С.286
3. Якімова А. М. Вітчизняний та зарубіжний досвід обліку податку на прибуток / А. М. Якімова // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. — 2012. - № 3. — С.216.

4. Корман І.І. Взаємозв'язок цінової політики, цінової стратегії і цінової тактики / І.І. Корман // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський: ТОВ «Друк-Сервіс» – 2012. – С.364

Щербина К.О. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 073 «Менеджмент»

Науковий керівник: Руснак А.В. – доктор економічних наук, доцент Херсонська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Херсон, Україна

МЕТОДИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У процесі виробничої діяльності суб'єктам господарювання необхідно постійно удосконалювати управлінську складову діяльності як запоруки ефективного функціонування і розвитку.

Стратегічне планування розглядається в науковій літературі переважно як «...процес здійснення сукупності систематизованих і взаємопов'язаних заходів щодо визначення довгострокової мети, напрям діяльності окремих галузей економіки» [1], «...адаптивний процес, за допомогою якого здійснюються регулярна розробка та корекція системи досить формалізованих планів, перегляд системи заходів щодо їх виконання на основі безперервного контролю та оцінки змін, що відбуваються зовні та всередині підприємства» [2], «...управлінський процес створення і підтримки стратегічної відповідальності між цілями підприємства, її потенційними можливостями та шансами у сфері маркетингу» [3], «...процес визначення цілей та завдань органу планування щодо розвитку сфери діяльності, методів і способів досягнення цих цілей відповідно до пріоритетів державної політики та можливостей органу планування» [4].

Сьогодні методи планування повинні відповідати таким вимогам: бути адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин; якнайповніше враховувати профіль діяльності об'єкта планування та різноманітні засоби досягнення основної підприємницької мети – збільшення прибутку; відповідати видовим ознакам плану, що розробляється.

Класифікацію найвідоміших методів планування наведено в табл. 1.

Методи стратегічного планування суб'єкта господарювання

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	Ресурсний (за можливостями) Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	Екстраполяційний Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	Експериментально-статистичний (середніх показників) Факторний Нормативний
Узгодженість ресурсів та потреб	Балансовий Матричний
Варіантність планів	Моноваріантний (інтуїтивний) Поліваріантний Економіко-математичної оптимізації
Спосіб виконання розрахункових операцій	Ручний Механізований Автоматизований
Форма подання планових показників	Табличний Лінійно-графічний Логіко-структурний (сітьовий)

Надійність планування залежить від принципів, які використовуються в плануванні. В економічній літературі широко обговорювали принципи планування і називали багато з них: наукова обґрунтованість, безперервність, дійсність, завантаженість, багатоваріантність та інші [5].

Залежно від тривалості планового періоду планування поділяють на перспективне і поточне. Перспективне планування на підприємстві охоплює довгострокове (стратегічний план) та середньострокове (тактичні плани). Залежно від горизонту планування, перспективний план розробляється за різним ступенем деталізації. При цьому тактичні плани необхідні для здійснення стратегічного плану, тому що передбачають виконання певної частини стратегії підприємства.

Як правило, вони мають більш короткий період планування, взагалі – найближчий рік. Найважливішими складовими середньострокового плану є детальна хронологізація проектів, повна номенклатура продукції, що виготовляється, конкретні інвестиційні та фінансові показники.

Поточне планування передбачає розробку планів на всіх рівнях управління підприємством та за всіма напрямками його діяльності на більш короткі періоди (квартал, місяць).

Різновидом поточного планування є оперативно-календарне планування, тобто календарне погодження виробничого процесу між структурними підрозділами з урахуванням послідовності та параметрів технологічного процесу.

За р.л. дафтом [6], оперативні плани розробляються на нижчих рівнях організації, вказують поступовість дій для досягнення операційних цілей і забезпечують виконання тактичних планів. Оперативне планування передбачає розробку планів-графіків як для менеджерів відділів, так і для окремих співробітників.

Графіки – важлива складова планування, тому що вони визначають конкретні часові межі для вирішення кожного операційного завдання, без чого не буде досягнуто ні тактичних, ні стратегічних цілей. Операційне планування повинно бути пов'язане з можливостями бюджету, тому що виконання кожного пункту плану передбачає виділення відповідних ресурсів [7].

Сучасні мінливі умови зовнішнього середовища зумовлюють потребу в новому підході до здійснення процесу планування на підприємстві. Тут необхідно чітко визначити основні положення стосовно трьох тісно пов'язаних між собою понять: стратегії як сукупності засобів, за допомогою яких підприємство наближається до досягнення своїх довгострокових цілей; стратегічного планування як деталізованого опису довгострокових цілей та самої стратегії їх досягнення; стратегічного менеджменту як процесу управління довгостроковими цілями, стратегією та її здійсненням.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Планування та прогнозування в умовах ринку : навч. посіб. для студ. вузів / ред. В. Г. Воронкова. К.: Професіонал, 2006. 608 с.
2. Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій / [Саблук П. Т., Кропивко М. Ф., Булавка О. Г. та ін.] ; за ред. П. Т. Саблука, М. Ф. Кропивка. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 454 с.
3. Березівський П. С., Михалюк Н. І. Організація, прогнозування та планування агропромислового комплексу : навч. посіб. Львів: Магнолія Плюс, 2006. 443 с.
4. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. С.Пб., 2000. 366 с.
5. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства: Підручник. К.: Скарби, 2002. 336 с.
6. Дафт Р. Л. Менеджмент. С.Пб., 2000. 832 с.
7. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві: [підручник]. К.: КНЕУ, 2000. 372 с.

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Агросфера одна з найбільш ризикованих сфер економіки країни. На прибутковість функціонування аграрних підприємств впливають не тільки ризики, що пов'язані з погодними умовами чи стихійними лихами, а й фінансові ризики. Нестабільність фінансового середовища вимагає від суб'єктів господарювання змін у підходах до виявлення та управління фінансовими ризиками в сільському господарстві [1].

Розвиток науково-технічного прогресу вивів світову економіку на межу постіндустріального суспільства, в таких умовах значно посилюється вплив невизначеності на фінансово-господарську діяльність підприємств.

При здійсненні комерційної діяльності, зокрема і в сільському господарстві, прийнято виділяти чотири функціональні області – виробництво, маркетинг, фінанси та персонал [2]. Це дає змогу визначити спосіб групування ризиків, в основу якого покладено функціональну область прояву ризику. Так можна виділити такі групи ризиків: виробничі, кадрові, ринкові (цінові) та фінансові.

Фінансовими ризиками доцільно називати ризики, які можуть виникати перед підприємствами в результаті здійснення їх господарської діяльності та загрожують йому втратою прибутку та виникненню можливості збанкрутування.

Фінансові ризики в сільському господарстві пов'язані з нагромадженням капіталу та фінансуванням підприємств, отриманням, розміщенням та використанням фінансових ресурсів. Ризик у даному випадку обумовлений змінами ставок кредитування по запозиченому капіталу та розмірами акціонерного капіталу.

Фінансові ресурси прийнято поділяти на джерела формування власних і залучених засобів. В залежності від джерел отримання фінансових ресурсів виділяють такі складові фінансового ризику сільськогосподарського підприємства:

- ризик позикового капіталу, що знаходить вираз в доступності позикового капіталу і його вартості;
- ризик власного капіталу – вірогідність змін у величині капіталу;
- ризик структури капіталу – структурні зрушення в співвідношенні власних і позикових засобів.

Основними причинами виникнення фінансових ризиків в аграрних підприємствах можуть бути: різкі несприятливі коливання процентних ставок, непередбачуване скорочення термінів повернення позикових коштів, недосконалість кредитних ресурсів, відсутність запасів високоліквідних активів на підприємстві [3].

Для мінімізації ризиків діяльності сільськогосподарських підприємств пропонується диверсифікувати види діяльності з метою отримання додаткових доходів, скоротити витрати і втрати продукції, підвищити її якість та конкурентоспроможність. Динамічний розвиток підприємств неможливий без системних заходів підтримки з боку держави, що забезпечують формування сприятливого середовища функціонування господарств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Танклевська Н.С. Основні аспекти страхування врожаїв суб'єктами АПК Південного регіону. *Таврійський науковий вісник*. 2007. Вип. 48. С. 168-175.
2. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2005. 535 с.
3. Бланк І.О. Управління фінансовими ризиками. Київ: Ніка-Центр, 2005. 600 с.

Ярмоленко В.В. - асистент
Фесенко В. - здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
*Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Важливу роль в економічному житті країни відіграє не тільки споживання домогосподарств, а й заощадження, які відображають систему відносин, що виникають з приводу отримання доходу населенням та відокремлення його частки з метою збереження за різними формами накопичення (грошовою, натурально-речовою, фінансових активів) для покриття виникаючих потреб тепер і у майбутньому [1, с.257]. Формування доходів і здійснення витрат домогосподарств забезпечує, при взаємодії з іншими сферами фінансової системи, задоволення їх наявних та майбутніх матеріальних і соціальних потреб. Тому, у сучасних ринкових відносинах фінансові ресурси домогосподарств є потужною інвестиційною базою для національної економіки, які можуть бути мобілізовані за допомогою фінансово-кредитної системи держави у формі заощаджень. В свою чергу, держава має активно впливати на формування обсягів і структури витрат вітчизняних домогосподарств, причому робити це потрібно шляхом стимулювання не лише сукупного споживчого попиту в країні, а й інвестиційної діяльності домашніх господарств, що особливо актуально в сучасних економічних умовах [2, с.290].

Використання заощаджень населення як основи інвестицій однаково вигідне всім суб'єктам економічної діяльності, адже і реальний, і фінансовий сектори економіки отримують додаткове джерело інвестицій, а населення — можливість підвищувати власне благополуччя за рахунок ефективного використання своїх заощаджень [3, с.75]. Адже, у сучасних умовах домогосподарства стають дедалі активнішими заощадниками, а також потенційними інвесторами вітчизняної

економіки, вкладаючи тимчасово вільні кошти у різноманітні фінансові інструменти.

Мотиви формування заощаджень домогосподарствами, що є внутрішніми спонуканнями до вибору міри розподілу наявного доходу населення на споживання та заощадження і вибору періоду і форми збереження заощаджень, є досить різними. Їх вивченню та систематизації присвячено чимало ґрунтовних досліджень вітчизняних вчених. Мотиви домогосподарств до їх оощадної діяльності:

- купівля товарів і послуг, оплата яких перевищує існуючий в даний момент обсяг грошових коштів (придбання дорогих товарів довгострокового користування, купівля нерухомості, організація літнього відпочинку, затрати на освіту) або, навпаки, мотив відсутності товарів в умовах дефіциту на ринку;

- попереджувальний мотив формування заощаджень, який виражається в тому, що споживач не повністю витрачає поточний дохід, а створює страховий резерв на випадок несподіваного падіння доходів (інфляційного зростання, невиклат заробітної плати) чи екстрених витрат, тобто створює грошові резерви на непередбачені випадки;

- мотив оптимізації оподаткування шляхом застосування існуючих податкових стимулів інвестування;

- мотив накопичення батьками грошей для допомоги дітям при створенні ними сімей, покриття витрат, які пов'язані з дотриманням звичаїв і традицій (весілля, хрестини), а також витрат на освіту;

- мотив накопичення з метою заповіту або передачі спадщини;

- «амортизаційний» мотив, який виражається в тому, що у певний момент часу домогосподарство володіє раніше придбаними матеріальними благами;

- пенсійний мотив (мотив забезпечення старості), який полягає у тому, що заощадження створюються заради збереження звичного рівня і структури споживання після виходу на пенсію.

Ефективне формування та використання інвестиційного потенціалу домогосподарств залежить від продуктивності застосування відповідних принципів державної політики, що уможливають відновлення довіри індивідуальних інвесторів до інших інститутів фінансового ринку, яка буде заснована саме на довгостроковій взаємодії різних за їх ієрархічною функціональною підпорядкованістю інститутів фінансового ринку: інститутів регулювання та контролю діяльності на фінансовому ринку; інститутів-продавців фінансових ресурсів; інститутів-покупців фінансових ресурсів та інститутів інфраструктури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Григорків М.В., Кибич Г.П. Заощадження як фінансові спроможності різних суспільних категорій. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2013. Вип. 1. С. 251-258.

2. Кізима Т.О., Кізима А.Я. Домогосподарства на фінансовому ринку України: поведінково-мотиваційний аспект. *Світ фінансів*. 2016. №3. С.93-108.

3. Кощенко К.В. Особливості формування та класифікація доходів домогосподарств в сучасних умовах. *Сучасні питання економіки і права*. 2013. №1. С.80-85.

ЗМІСТ

стор.

Аверчева Н.О. Напрями підвищення якості молочної продукції	3
Ананьєва М.О., Петрова О.О. Стан розвитку органічного виробництва в Україні та світі	7
Арістов О.О., Огорь Г.М. Ключові фактори маркетингового середовища	9
Берегова Г.Ю., Ярмоленко В.В. Фінансово-економічна безпека підприємства та шляхи її підвищення	12
Бойко А.А., Шукліна В.В. Управління інформаційним потенціалом підприємства в ситуації стратегічних змін	14
Бойчук С.І., Бойко В.О. Ефективні стратегії збуту сільськогосподарської продукції	16
Бондарь І.В., Ярмоленко В.В. Формування механізму управління організаційними змінами	18
Буганова Г.В., Надточій І.І. Ефективність управління витратами для забезпечення конкурентних переваг	19
Буренко Д.І., Руснак А.В. Принципи розвитку аграрного підприємництва	22
Вертюк Л.А., Надточій І.І. Роль інноваційної інфраструктури у функціонуванні ринку туристичних послуг регіону	24
Власов О.В., Ломоносова О.Е. Розвиток інноваційної інфраструктури в умовах концепції «розумного міста»	26
Гавриленко Ю.М., Петрова О.О. Переваги малого бізнесу в аграрному секторі	28
Галат Л.М. Особливості виробництва, розміщення і збуту картоплі у Херсонській області	30
Гараєв Д.Р., Руснак А.В. Особливості стратегічного управління аграрними підприємствами	32
Гетьман А.Л., Бойко Л.О. Розвиток малого та середнього підприємництва у Херсонській області	36
Глабець М.М., Петрова О.О. Аналіз інноваційної активності підприємств України	39
Головченко О.О., Ломоносова О.Е. Інноваційні стратегії управління персоналом в умовах цифрової економіки	42
Грановська В.Г., Бойко В.О. Розвиток туристично-рекреаційного комплексу південного регіону	45

Грузнова В.В., Ломоносов Д.А. Моніторинг економіко-екологічного потенціалу технологічного підприємництва в регіонах України	47
Гудзовата Т.С., Бойко Л.О. Роль прибутку підприємства в умовах ринкової економіки України	50
Гуртовенко А. В., Ковтун В. А. Напрямки підвищення ефективності використання трудового потенціалу аграрних підприємств	52
Делієва Є.С., Фролова Н.Є. Вплив стилю керівництва на ефективність діяльності підприємства	56
Долгова С.О., Ломоносова О.Е. Стратегічні та інноваційні напрямки розвитку	58
Дудченко В.Ю., Руснак А.В. Методичні аспекти визначення економічної ефективності продукції тваринництва	61
Завгородня Ю.В., Ломоносова О.Е. Особливості впливу інноваційної інфраструктури на збалансованість фінансової системи	62
Ільницька А.А., Шукліна В.В. Інформаційно-комунікаційне забезпечення процесів управління підприємством	65
Карнаушенко А.С. Сучасний стан розвитку туристичного підприємництва в Україні	68
Качур І.М., Петрова О.О. Виробництво органічної продукції як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства	71
Ковальов Д.В. Особливості функціонування ринку праці у Херсонській області	74
Ковтун В.М. державні будівельні вимоги та ефективність використання овочесховищ	77
Ковтун В. А., Тофтул К.О. Поліпшення інноваційно-фінансової складової діяльності аграрних підприємств	81
Колінько А.Д., Адвокатова Н.О. Сучасний стан та перспективи розвитку агропромислового комплексу в Україні	86
Колінько А.Д., Ковтун В. А. Брокерські фірми як інституційна структура валютного ринку	90
Красіков М.О., Огорь Г.М. Роль інновацій у розвитку підприємства	94
Крюкова В.О., Ломоносова О.Е. Перспективи підвищення рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності	97
Кучер І.М., Ломоносова О.Е. Інноваційні підходи управління якістю продукції, принципи та складові	100
Лісанов В.А., Повод Т.М. Фондовий ринок України: проблеми та перспективи розвитку	102

Мазур Д.В., Повод Т.М. Проблеми та перспективи біржової діяльності в аграрному секторі економіки	105
Мандзій А.О. , Воскресенська О.Є. Аналіз економічних показників сучасного розвитку харчової промисловості України	108
Манюра Д.Я, Петрова О.О. Напрями розвитку аграрного сектора економіки України	111
Надточій І.В., Огорь Г.М. Формування інноваційної екосистеми в сфері цифрової медицини (digital health)	114
Нікітенко К.С. Стан та особливості розвитку Інтернет торгівлі в Україні	117
Огорь М.О., Надточій І.І. Особливості формування регіональних стартап-екосистем	119
Олійник Н.М., Макаренко С.М., Лашкевич В.О. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку сільського господарства Херсонщини	121
Омельченко Д.С., Петрова О.О. Проблеми підвищення ефективності збутової діяльності сільськогосподарських товаровиробників	124
Оріхівська Н.О., Ломоносова О.Е. Деякі аспекти банківських депозитів у процесі формування інноваційного ресурсу	127
Перебенко Ю.В., Карнаушенко А.С. Стратегія розвитку роздрібно торгівлі у торговельних мережах України	129
Петрова А.Т. Біоремедіація як метод екобіотехнології відновлення ґрунтів	132
Петрова О.О. Продуктові інновації у будівництві: стан та перспективи	135
Піскун О.О., Бойко Л.О. Ресурсний потенціал аграрного сектору економіки Херсонської області	137
Повод Т.М, Остапенко А.С. Фінансові технології та розвиток фінансової системи	139
Позняков В.А., Фролова Н.Є. Теоретичні аспекти менеджменту якості як складової управління ефективністю підприємства	142
Рубан А.І., Ломоносов А.В. Проблеми і перспективи венчурного інвестування як методу фінансування стартапів	143
Саливончик О.М., Аверчева Н.О. Сучасні аспекти нормативно-правового регулювання ринку молока і молочної продукції	146
Севост'янов В.І., Огорь Г.М. Особливості управління персоналом за допомогою SCRUM	149
Сложинська В. О., Бойко В.О. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні	152

Сухоруков В.І., Ломоносов А.В. Особливості формування індустріальних парків в Україні	154
Сухорукова К.В., Ломоносов А.В. Інструменти реалізації справедливого оподаткування у цифровій економіці	157
Танклевська Н.С., Дежифарова Н. Баланс пасивів підприємства	160
Танклевська Н.С., Ляшенко О.А. Значення оподаткування аграрного сектору України	162
Танклевська Н.С., Мазур Д.В. Біржовий товарний ринок	164
Танклевська Н.С., Судак Д.В. Зовнішні фінансово-економічні ризики підприємства	166
Танклевська Н.С., Ухова А.О. Особливості ринку продовольчих товарів	167
Ткаченко О.А., Петрова О.О. Сучасний стан державної підтримки сільгосптоваровиробників України	169
Ткачук К.О., Адвокатова Н.О. Шляхи підвищення економічної ефективності бджільництва в Україні	171
Ткачук К.О., Ковтун В.А. Види маржі ф'ючерсних контрактів	175
Фролова Н.Є. Превентивне антикризове управління діяльністю підприємства	178
Хижняк К.С., Руснак А.В. Організаційно-економічні засади управління ефективністю виробництва продукції вівчарства	180
Цибульський А.В., Огорь Г.М. Управління інноваційними змінами на підприємстві	182
Чеботарський Т.С., Ломоносов А.В. Інноваційні технології для інфраструктури міста Одеса	185
Чудновцева А.П., Фролова Н.Є. Стратегія розвитку в контексті управління ефективністю підприємства	188
Шепель Т.В. Теоретичні аспекти дослідження цінових факторів у фінансовій політиці підприємств України	190
Щербина К.О., Руснак А.В. Методи стратегічного планування діяльності підприємств	193
Ярмоленко В.В. фінансові ризики аграрних підприємств	196
Ярмоленко В.В., Фесенко В. Інвестиційний потенціал домогосподарств	197
Зміст	199

Збірник тез
Всеукраїнської науково-практичної Інтернет - конференції
ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ,
ПЕРСПЕКТИВИ

24-25 жовтня 2019 року

За редакцією д.е.н., проф.. Танклевської Н.С.

Технічний редактор – к.е.н., доцент Петрова О.О.

Умовн.друк.арк 12.3

Видається в авторській редакції.

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакційної колегії.

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

2019 р.